

INFORMATION UND BILDUNGSARBEIT VON UND FÜR DIE SAP®-COMMUNITY



Plan – Build – Run

Von Megatrends zur disruptiven Kraft: Cloud, Big Data, Social Media und Mobility bilden unter Dr. Ferri Abolhassan die ERP-Plattform mit SAP Hana bei T-Systems. [Seite 60](#)

Business Suite auf Hana

Seite 26

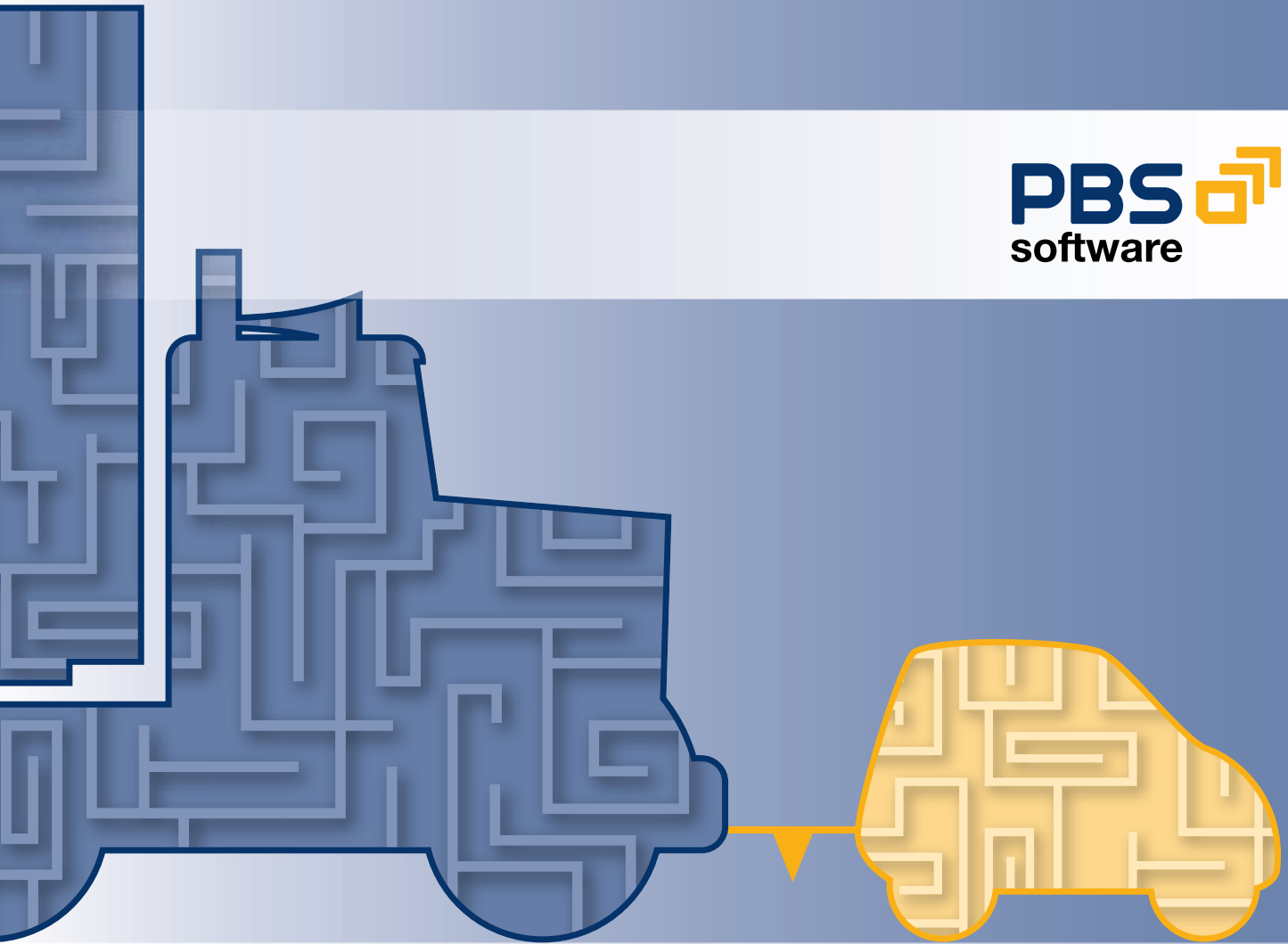
Handel im Aufwind

Seite 50

BI-Strategie 2013

Seite 92





Nearline Storage bei Big Data

Nutzen Sie Ihr Datenpotenzial optimal!

Die PBS Nearline-Storage-Lösungen eröffnen völlig neue Möglichkeiten bei der Verarbeitung sehr großer Datenmengen in SAP®-Systemen, gleich ob im ERP oder im Business Warehouse. Die Integration spaltenbasierter Datenbanktechnologie in die SAP-Infrastruktur beschleunigt Archivierung und Datenzugriff enorm und spart viel Speicherplatz.

Auch mit SAP HANA™ kombinierbar.

Keine Frage, Analysen lassen sich am schnellsten im Hauptspeicher durchführen. Doch brauchen Sie dort tatsächlich *alle* Daten? Unsere Empfehlung: Halten Sie Ihren Hauptspeicher möglichst klein und greifen Sie trotzdem schnell auf archivierte Daten zu. So sparen Sie Zeit *und* Geld.

Unglaublich? Testen Sie unsere Software unverbindlich und kostenfrei.



www.pbs-software.com



Peter M. Färbing

Niccolò Machiavelli: Ein Fürst darf die Nachrede der Grausamkeit nicht scheuen

Machiavelli in Walldorf

Vor 500 Jahren schrieb Niccolò Machiavelli das Buch *Il Principe* (Der Fürst). Es wurde erst 1532, also nach seinem Tod, gedruckt. Wer darin nur Brutalität und Machtstreben erkennt, liegt falsch. SAP Hana bedient sich des Machiavellismus im Sinne von Raffinesse und Kalkül.

SAP rudert zurück: Die neue In-memory-Datenbank hätte eine Revolution werden können. Stattdessen reiht sich Hana in die existierenden ERP/SQL-Datenbanken ein. Zurück bleiben eine verwirrte Community und eine SAP, die aus der Not eine Tugend – oder einfach alles richtig gemacht hat. Die zwei Kernaussagen über SAP Business Suite 7 powered by Hana sind schnell zusammengefasst: Die BS7-Schnittstellen werden offengelegt, sodass jeder SQL-Datenbankanbieter inklusive Oracle, Microsoft und IBM das eigene In-memory-Computing-Konzept einbringen darf; Hana kostet ebenso viel wie jede andere kommerzielle SQL-Datenbank – 15 Prozent des BS7-Lizenz-Listenpreises (siehe DSAG-Meldung, Seite 27).

Nach drei Jahren Entwicklungsarbeit bleiben die große Revolution und der direkte Angriff auf Oracle-Boss Larry Ellison aus. Am Tag nach der Vermählung von Hana und Business Suite machten sich Ernüchterung und Resignation breit: Offensichtlich vermeidet SAP den Big Bang. Die zeitgleiche Präsentation in Frankfurt/M, New York City und Palo Alto (CA) war bescheiden und nüchtern – allein die Anwesenheit von Hasso Plattner brachte Farbe ins Spiel (siehe Seite 26). Es war nie die Art der SAP, skrupellos zu handeln. Und doch steckt in der Hana-Strategie viel von Machiavelli: „Ein kluger Fürst (SAP) muss dafür sorgen, dass seine Bürger (Bestandskunden) unter allen Umständen und in allen Zeitläufen ihn (die SAP) und den Staat (die SAP-Community) nötig haben: Dann werden sie (die

Bestandskunden) ihm (der SAP) stets treu bleiben.“ Das Realtime Enterprise des Hasso Plattner ist eine offensichtliche Notwendigkeit und das „R“ in den SAP-Produkten schafft seit 40 Jahren treue Bestandskunden.

Die Revolution blieb aus, die Hana-Evolution wird eine neue SAP hervorbringen. SAP hat in Bescheidenheit alles richtig gemacht! Warum auf Konfrontationskurs gehen, wenn man ohnehin alle Trümpfe in der Hand hat? Vor einem Jahr noch sah es nach einem Entweder-oder aus. Die Zukunft der Business Suite basierte auf Hana, die übrigen Datenbankanbieter hätten das Nachsehen gehabt. Oracle hat gültige Verträge mit SAP und hätte sich diesen technischen Ausschluss nicht gefallen lassen. Elegant, raffiniert und diplomatisch hat SAP den Spieß umgedreht: Die Business Suite wird mit einem Enhancement Package für das In-memory-Computing-Zeitalter (OLTP vereint mit OLAP) vorbereitet. Die offenen SQL-Schnittstellen zwischen BS7 und der darunterliegenden Datenbank geben jedem Anbieter die Möglichkeit zu beweisen, dass er es besser kann. Jetzt ist Oracle mit Exalytics, Microsoft mit dem SQL-Server und IBM mit DB2 und Netezza gefordert. SAP kann diese Einladung souverän aussprechen, wohl wissend, dass man durch die Arbeit von Hasso Plattner und Vishal Sikka einen Vorsprung von mindestens 18 Monaten hat.

Das SAP-Konzept ist genial einfach. In Walldorf hat man die Hausaufgaben gemacht und Machiavellis Buch bis

zum Ende gelesen: Nicht Brutalität und Machtstreben führen zum Erfolg, sondern Strategie, Raffinesse und Anpassungsfähigkeit. Nie wäre die Community einer SAP in das Hana-Abenteuer gefolgt, so aber gibt sich der Walldorfer Konzern lammfromm – nicht weil er es muss, sondern weil er es kann: Ist beim Bestandskunden alles im grünen Bereich, dann kann es bleiben, wie es ist – inklusive IBM DB2, Microsoft SQL-Server und Oracle. Soll es ein wenig schneller gehen, dann gibt es die SAP-Datenbankoption Sybase ASE/IQ. Für unverbesserliche Oracle-Fans steht der Weg Richtung Exalytics ohne Risiko offen – auch IBM Netezza und Cognos auf Hana können Optionen werden. Wer seine eigene OLTP/OLAP-Revolution feiern will, der setzt auf Hana. Das Realtime Enterprise wird man wahrscheinlich nur mithilfe von Hana erfahren. Aber die Business Suite bleibt eine neutrale ERP-Software, somit dürfen auch IBM, Microsoft und Oracle nochmals zeigen, was möglich ist. „SAP unterstützt weiterhin uneingeschränkt die Datenbanktechnologien und -anbieter, für die sich unsere Kunden entscheiden.“ (Zitat aus der aktuellen Werbekampagne der SAP für die Business Suite powered by Hana.)

Peter M. Färbing
Chefredakteur

Hausmitteilung: Viele Blicke

Geht ein Jahr zu Ende und beginnt ein neues, überhäufen sich Rückblicke und Vorschauen, Prognosen und Versprechungen. Auch wir blicken auf ereignisreiche und aufregende Monate zurück: Den ersten Hana-Kongress in Düsseldorf haben wir erfolgreich abgeschlossen und unser Comicbuch zum 40-jährigen SAP-Bestehen ist auf dem Markt. Dennoch befinden wir uns bereits wieder mitten in der Organisation der zweiten IMCC-Konferenz, die im Juni 2013 in Frankfurt stattfindet. Auch wollen wir den Umbau unserer Homepage voranbringen (sie soll übersichtlicher und einfacher zu bedienen werden). Ebenso planen wir die Neuauflage unserer Medienwerkstatt. Dort können uns Interessierte bei der täglichen Redaktionsarbeit über die Schulter blicken. Wir zeigen Tricks und Kniffe zur Erstellung lesefreundlicher Texte, die trotz Vokabeln wie „Innovation“, „Nachhaltigkeit“ und „Signifikanz“ gerne und vor allem bis zum Ende gelesen werden. Neben dem Schreiben wollen wir uns aber auch neuen Medienkanälen wie Twitter, Facebook und Blogs widmen. Folgende Themen werden aufgegriffen: Wie kommuniziere ich richtig? Welche Kanäle eignen sich für mein Unternehmen? Wie positioniere ich meine Firma am besten in dieser schier unendlichen Medienlandschaft?

In den vergangenen Monaten haben wir bereits begonnen, unser Magazin stückweise neu zu gestalten, uns Trends anzupassen und neuen Anforderungen gerecht zu werden. So musste die Bücherseite daran glauben – sie erhielt ein verjüngtes Design. Auch die PAC-Kolumne wurde umstrukturiert. Neu ist der monatliche Kommentar von IDC, einem international tätigen Analystenhaus: Seit November berichten nun Experten auf Seite 32 abwechselnd über Trends und Fakten in der SAP-Community.

Besonders freuen wir uns, Ihnen unseren bislang letzten Coup vorzustellen: Im aktuellen E-3 befindet sich der erste Teil einer regelmäßigen Linux-Kolumne. Die vergangenen Jahre haben bewiesen, dass der Tux in der SAP-Szene mehr als nur eine Daseinsberechtigung hat. Und damit er in der Community nicht zu kurz kommt, widmen wir ihm ab sofort die letzte Seite unserer Infrastruktur. Zu guter Letzt möchten wir auch auf unser neues Cover hinweisen. Der Zahn der Zeit hat daran genagt und seine Spuren hinterlassen. Wir hoffen und wünschen uns (und da Weihnachten noch nicht so lange vorbei ist, sind Hoffnungen und Wünsche noch erlaubt), dass unsere treuen Leser diese und kommende Veränderungen mit uns mittragen und uns weiterhin unterstützen.

Diese Unterstützung ist notwendig, denn die Zeitungskrise schwebt nach wie vor wie ein Damoklesschwert über unseren Häuptern. Auch 2013 werden Zeitungen daran glauben, werden ihre Printprodukte einstellen. Wir werden uns weiterhin mit dem Begriff Qualitätsjournalismus auseinandersetzen, unsere Arbeit stetig hinterfragen und verbessern. In enger Zusammenarbeit mit Kunden, Autoren und Fotografen werden wir Monat für Monat versuchen, Nachrichten und Information qualitativ aufzubereiten. Unser Anspruch, allumfassende Bildungsarbeit für die SAP-Szene, soll auch 2013 nicht zu kurz kommen. Dafür benötigen wir aber erneut Ihre tatkräftige Unterstützung. Senden Sie uns Ihre Anmerkungen und Ihre Kritik zu. Ob schriftlich oder mündlich, Beobachtungen aller Art sind willkommen. Denn viele Augen sehen bekanntlich mehr.

Das E-3 fliegt mit: Die Wartezeit an Flughäfen kann mitunter ganz schön langweilig sein. Daher liegt unser SAP-Community-Magazin ab sofort in den Business Lounges der Flughäfen Brüssel, Düsseldorf, Frankfurt/M, München und Zürich auf. Damit kein Fluggast mehr auf die tägliche Dosis SAP verzichten muss.

E-3 Impressum



B4Bmedia.net AG

Chefredakteur und Herausgeber:

Peter M. Färbinger (v.i.S.d.P.), pmf@b4bmedia.net
Tel.: +49(0)89/210284-21 & +49(0)160/47851-21

Abonnement-Service und Verwaltung:
www.e3abo.info oder office@e3abo.info

Chef vom Dienst (CvD):
Andrea Niederfriniger (amn)
Tel.: +49(0)89/210284-20
andrea.niederfriniger@b4bmedia.net

Marketing & Anzeigenverkauf:
Carolin Meinhold
Tel.: +49(0)89/210284-23
carolin.meinhold@b4bmedia.net

Andreas Spehr
Tel.: +49(0)89/210284-27
andreas.spehr@b4bmedia.net

Annemarie Trattner
Tel.: +49(0)89/210284-29
annemarie.trattner@b4bmedia.net

Produktionsleitung und Art Direktion:

Sebastian Müller, sebastian.mueller@b4bmedia.net
Tel.: +49(0)89/210284-25

Schlussredaktion und Lektorat/Korrektorat:

Mattias Feldner, mattias@feldner.cc
Martin Gmachl, martin.gmachl@gmx.at

Druck: alpha print medien AG, Kleyerstraße 3,
64295 Darmstadt, Tel.: +49(0)6151/8601-0

Mediadaten 2012: PDF-Download www.e3media.info

Erscheinungsweise: Monatlich, zehn Ausgaben
pro Jahr, Doppelnummern im Dez./Jan. und Juli/Aug.

Verkaufspreis: 5 Euro inkl. USt. pro Ausgabe

Herausgeber: B4Bmedia.net AG,
80335 München, Dachauer Str. 17
Tel.: +49(0)89/210284-0 & Fax +49(0)89/210284-24
office@b4bmedia.net & www.b4bmedia.net

Vorsitzender des B4Bmedia.net AG Vorstands:

Peter M. Färbinger

Vorstand für Finanzen, Controlling und Organisation:

Brigitte Enzinger, brigitte.enzinger@b4bmedia.net
Tel.: +49(0)89/210284-22 & +49(0)160/47851-22

Aufsichtsrat der B4Bmedia.net AG:

Walter Stölinger (Vorsitzender),
Prof. Wolfgang Mathera, Michael Kramer
Medieninhaber und Lizenzgeber:

Informatik Publishing & Consulting GmbH
5020 Salzburg, Griesgasse 31
Tel.: +43(0)662/890633-0 & Fax +43(0)662/890633-24

Druckauflage & Verbreitung:

35.000 Stück in Deutschland, Österreich, Schweiz

© Copyright 2012 by B4Bmedia.net AG. E-3, Efficient Extended Enterprise, ist ein Magazin der B4Bmedia.net AG. Gegründet wurde das Magazin 1998 von der IPC GmbH und STTC Ltd. E-3 ist das unabhängige Monatsmagazin für die SAP-Szene im deutschsprachigen Raum. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Bilder wird keine Haftung übernommen. Für namentlich gekennzeichnete Beiträge übernimmt die Redaktion lediglich die presserechtliche Verantwortung. Die redaktionelle Berichterstattung des Magazins E-3 ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte insbesondere der Reproduktion in irgendeiner Form, die der Übertragung in fremde Sprachen oder der Übertragung in IT/EDV-Anlagen sowie der Wiedergabe durch öffentlichen Vortrag, Funk- und Fernsehwerbung, bleiben ausdrücklich vorbehalten. In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die Nennung von Marken, geschäftlichen Bezeichnungen oder Namen erfolgt in diesem Werk ohne Erwähnung etwa bestehender Marken, Gebrauchsmuster, Patente oder sonstiger gewerblicher Schutzrechte. Das Fehlen eines solchen Hinweises begründet also nicht die Annahme, eine nicht gekennzeichnete Ware oder Dienstleistung sei frei benutzbar.



iPad Plus: Das E-3 Magazin gibt es als digitale Version auf dem Apple iPhone und iPad. Die dazugehörige kostenlose Reader App findet sich im iTunes App Store. Jede E-3 Ausgabe für das iPhone/iPad wird mit Multimedia-Inhalten angereichert. Diese werden als iPad-Mehrwert gekennzeichnet (v.l.n.r.): Web-Link, Bildergalerie, Video, PDF.



E-3 Coverstory: Plan – Build – Run

Dr. Ferri Abolhassan hat bei T-Systems ein Consulting-, Service-, Support- und Hosting-Konzept aufgesetzt, das global die gesamte Wertschöpfungskette des Lebenszyklus der SAP Business Suite umfasst.

■ ■ ■ ab Seite 60

Zukunftsorientierte Unternehmen:
Gerade in Krisenzeiten sind Mitarbeiter das Aushängeschild jeder Firma.
■ ■ ■ Seite 56



SEPA-Migration:
Unternehmen sollten frühzeitig handeln, da der Umfang einer Migration oft unterschätzt wird.
■ ■ ■ Seite 70

Shareconomy:
Die CeBIT 2013 strahlt mit neuem Motto und Polen als Partnerland.
■ ■ ■ Seite 36



Eine Art Game Changer:
Der monatliche Linux-Kommentar zur Lage in der SAP-Community.
■ ■ ■ Seite 98



INHALT

STANDARDS

- 03 Editorial: Machiavelli in Walldorf
- 04 Hausmitteilung: Viele Blicke
- 11 Monatskarikatur:
Summer of Love inkl. Lizenzgebühren
- 12 Das aktuelle Stichwort:
Moderne IT-Strategen setzen auf SAP-Virtualisierung
- 16 no/name: Transparent
- 20 Vision. Strategy. Results:
In-memory-Datenanalyse in Zeiten von Big Data
- 32 IDC kommentiert: Wo stehen Sie beim Mobility Management
- 98 Linux-Kommentar:
Eine Art Game Changer
- 99 www.e3community.info
- 111 Satire Das Letzte:
Der titanische Hanaträger
- 112 Rätselhaftes aus der Community
- 113 Vorschau
- 114 Index

SZENE

- 06 SAPanoptikum
- 13 Echtzeit für Rechnungswesen
- 14 IT-Trends 2013
- 17 Technologie für Dienstleistungen
- 17 LogiMAT 2013

- 18 IT-Services fürs Russlandgeschäft

- 21 Produktivität geht vor
Prozesseffizienz
- 22 Nicht nur Träumerei
- 24 Buchtipps für Februar
- 26 Die langsame Revolution
- 28 Starke Implikationen
- 34 Die Welt hat sich gedreht
- 36 CeBIT 2013:
Vom Haben zum Teilen
- 38 Transparenz schafft Vertrauen
- 40 Community Short Facts
- 46 Sonderthema: Big Data**
- 46 Die Macht der Daten
- 47 Von Big zu Small Data
- 48 Flexibel und schnell
- 50 IT stagniert im Handel

PERSONAL

- 52 Menschen im Februar
- 54 Dezember-Depression
- 55 Wenn Arbeit mehr als nur Geld wert ist
- 56 Das Geheimnis meines Erfolgs
- 56 Tricks nicht mehr notwendig
- 58 Die Welt der Tablets

COVERSTORY

- 60 Plan – Build – Run

- 63 Big Data – auch mit kleinen Mitteln

- 65 Starke Partner
- 66 Vier Grundpfeiler der Cloud
- 68 Zero Distance

WIRTSCHAFT

- 80 Hürden und Hindernisse
- 82 Kosteneffizienz und
fokussiertes Wachstum
- 84 Knackpunkt Datenmanagement

MANAGEMENT

- 74 Der Mensch im Mittelpunkt
- 76 Rundumsicht
- 78 Gemeinsame Zeit
- 80 Aus zwei mach eins
- 82 Es geht noch besser
- 84 Heijunka vs. Massenfertigung
- 85 Heijunka mit SAP: Ein Widerspruch?

INFRASTRUKTUR

- 88 Stufen der Evolution
- 90 Zum guten Ton
- 92 SAP for SAP
- 94 Sicherheit auf Bestellung
- 96 Es ist nie zu spät
- 98 Gut versichert?

SPV Solutions, Products, Visions präsentiert auf der LogiMAT ein Regallager aus Fischertechnik

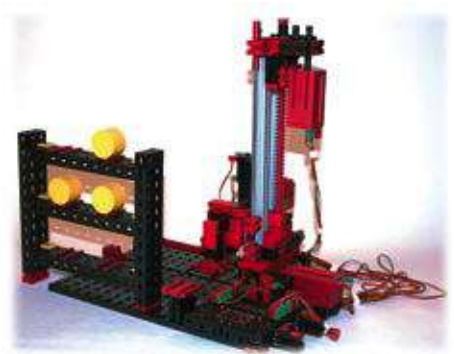
Grenzenlos und schier unendlich

Von 19. bis 21. Februar 2013 bietet die LogiMAT erneut einen Marktüberblick über alles, was die Intralogistik-Branche bewegt. Zahlreiche internationale Aussteller zeigen innovative Technologien, Produkte, Systeme und Lösungen zur Rationalisierung und Kostenoptimierung der innerbetrieblichen logistischen Prozesse.

Auch SPV Solutions, Products, Visions stellt seine Methoden der Prozessberatung vor und zeigt, wie aktuelle Anforderungen in der Logistik mit SAP im Standard gelöst werden können. Das Angebot reicht von der betriebswirtschaftlichen Prozessberatung über die SAP-Einstellungen bis zur Integration peripherer Systeme. Mit einem Regallager aus Fischertechnik soll anschaulich gemacht werden, dass durch die Nutzung von SAP-Standardfunktionen Warehouse-Management bis zur Steuerung von Fördermitteln häufig auch ohne Spezialanwendungen effizient geleistet werden kann. Die Steuerung dieses Modells erfolgt aus der Materialflusssteuerung des SAP EWM (Extended Warehouse Management). „Was die Abbildung von Prozessen in SAP betrifft, so gibt es zwei Extreme. Manche Anwender haben die Tendenz, wirklich alles im Standard lösen zu wollen und dabei ihre Prozes-



se auf die Software zurechtzubiegen. Andere verlangen vorschnell nach Individuallösungen und wissen nicht, dass die Antworten auf ihre Fragen im letzten Release von SAP und in der Beratung durch erfahrene Experten bereits



Das Regallager aus Fischertechnik dient am LogiMAT-Stand von SPV auch als Blickfang für Kunden.

zu finden sind“, erklärt Ludwig Hüfner, Vorstandsmitglied der SPV Solutions, Products, Visions.

www.myspv.com

Bausteine der Zukunft

Der Strom der Zukunft wird nicht mehr zentral, sondern dezentral produziert. Blockkraftwerke, Geothermie und Solartechnik machen Kunden zu Produzenten. Die Verteilung läuft daher nicht mehr zentral und analog, sondern erfolgt digital-vernetzt.

Die Energiewende in Deutschland erfordert leistungsfähige, dynamische Geschäftsprozesse. Mithilfe der Metasonic Suite können Energieversorger die Kommunikation zwischen Produktion, Netzinfrastruktur, Unternehmensadministration und Lieferanten und Kunden schnell und flexibel steuern. „Die Umstellung auf erneuerbare Energien ist eines der größten Infrastrukturprojekte seit der ersten industriellen Revolution“, betont Metasonic-CEO Herbert Kindermann. „Wenn der Energiemarkt Wendigkeit und Flexibilität aber verlangt, sind starre IT-Strukturen schnell überfordert. Die Metasonic Suite ist auf Veränderung ausgerichtet, garantiert Agilität und schließt Lücken im System.“ Laut Kindermann ist die Suite



„Um auch zukünftig erfolgreich zu sein, braucht die Energiebranche die Fähigkeit, agil und dynamisch agieren zu können.“ Mit Metasonic Touch soll dies ermöglicht werden, so Metasonic-CEO Herbert Kindermann.

die einzige Software für den Unternehmensworkflow, die mit allen großen IT-Umgebungen kombinierbar ist. Um die Geschäftsprozesse noch einfacher

zu gestalten, hat das Unternehmen mit Metasonic Touch eine neue BPM-Modellierungsoberfläche geschaffen. Dabei handelt es sich um einen großen Modellierungstisch mit greifbaren Bausteinen. Mitarbeiter aus den Fachbereichen können auch ohne IT-Kenntnisse mit den Bausteinen direkt die Geschäftsprozesse modellieren. Die fertigen Modelle werden daraufhin nahtlos in die BPM Suite von Metasonic integriert und sofort ausgeführt.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 99



Sauber F1 Team auf Podiumsjagd mit Storage von NetApp

Auf Überholkurs

NetApp ermöglicht Echtzeit-Entscheidungen während Formel-1-Rennen und sorgt für eine Verfügbarkeit von über 99 Prozent in einer Sportart, in der jede Millisekunde zählt.

Bei Formel-1-Rennen sind Daten von allergrößter Bedeutung: Die Teams nehmen auf Grundlage von Echtzeiteinformationen Verbesserungen an den Wagen und an der Rennstrategie vor. Daten gehören zu den größten Wettbewerbsvorteilen der Teams. Für das Sauber F1 Team entwickelten Cisco und NetApp eine FlexPod-Datacenter- und NetApp-MetroCluster-Lösung. Diese sorgen für Zuverlässigkeit, Einfachheit, Effizienz und Hochverfügbarkeit. „Angesichts der Ressourcen anderer Teams ist uns klar, dass wir neue Wege einschlagen müssen, wenn wir bei der Weltmeisterschaft ganz vorn mit dabei sein wollen. Viele glauben, dass Geschwindigkeit und Flexibilität ausschließlich für die Rennwagen von Bedeutung sind, aber in unserem Fall sind sie auch für unsere IT-Infrastruktur ausschlaggebend. NetApp stellt uns eine IT-Basis zur Verfügung, die mit der Intensität unseres Sports Schritt halten kann und die Weiterentwicklung unserer Rennwagen beschleunigt. Auf diese Weise können wir das Beste aus unserem Team herausholen“, erläutert Monisha Kaltenborn, CEO und Teamchefin von Sauber Motorsport.

www.netapp.de

NetApp-Technologie in der Formel 1

In jeder Runde produzieren 100 Sensoren im Rennwagen 20 bis 30 MB Daten. Davon werden drei bis vier MB in Echtzeit an die FlexPod-Plattform gesendet, darunter Informationen zu den Reifen, zum Motor, zur Temperatur und zum Treibstoffverbrauch. Auf dieser Grundlage trifft das Boxenteam Entscheidungen zur Rennstrategie.

- Die FlexPod-Plattform ist ein mobiles Datacenter, das auch bei extremen Wetterbedingungen funktioniert.
- Windkanaltests produzieren jeden Tag 5200 MB Daten; bei CFD-Simulationen fallen jährlich Daten von mehr als zehn TB an. Mithilfe von MetroCluster können die Ingenieure schnell auf diese Daten zugreifen und Entscheidungen treffen, mit denen sich im Rennen Zehntelsekunden einsparen lassen.
- Dank der FlexPod-Lösung konnte das Sauber F1 Team den Platzbedarf und Stromverbrauch an der Rennstrecke um 50 Prozent reduzieren.
- Mit der Hochverfügbarkeit von MetroCluster von über 99 Prozent erhält das Sauber F1 Team jederzeit nahtlosen Zugriff auf Daten.
- Sämtliche Unternehmenssysteme des Sauber F1 Teams laufen auf einer MetroCluster-Lösung, die 40 wichtige geschäftliche und technische Applikationen unterstützt und pro Jahr 20 TB Daten generiert.



Rund 100 Sensoren im Rennwagen liefern pro Runde 20 bis 30 MB Daten.

© Chromatika, Shutterstock.com



KOMPETENZ VERTRAUEN

Licht aus – SPoT an!

zetVisions bringt Stammdatenmanagement auf den Punkt ...

Einfach. Flexibel. Transparent.

www.zetvisions.de



Wie viele Wahrheiten gibt es in Ihrem Unternehmen?

Vertrauen Sie auf die Stammdaten in Ihren Systemen?

Werden die Daten mehrfach manuell gepflegt? Wer ist dafür verantwortlich?

Bringen Sie Licht in den Datendschungel – mit zetVisions SPoT!

Die neue SAP-basierte Standardlösung zetVisions SPoT zentralisiert das Stammdatenmanagement in Unternehmensgruppen. Diese Lösung verbessert mithilfe individueller Validierungen, flexibel einstellbaren Workflows und transparenten Verteilungsmechanismen maßgeblich die Aktualität und Qualität Ihrer Stammdaten. Klar definierte Prozesse verhelfen Ihnen zu einem effizienteren, konzernweiten Stammdatenmanagement.

Erleben Sie Stammdatenmanagement live und treffen Sie Experten und Anwender auf folgender Veranstaltung:

- 21.03.2013: Fachkongress „Raus aus dem Datendschungel – Steigern Sie Prozesseffizienz und Datenqualität“, Frankfurt am Main

Weitere Informationen: www.zetvisions.de/Fachkongress2013

zetVisions AG · Speyerer Straße 4 · 69115 Heidelberg
Telefon +49 (0) 6221 33938-0 · info@zetvisions.com





>> Zu den Kunden der Software AG gehören Auftraggeber aus der Automobil-, der Konsumgüter- und der Fertigungsbranche ebenso wie junge, dynamische Startups aus der Region. Sie alle werden nicht nur von der Zusammenarbeit mit einem führenden bewährten SAP-Partner profitieren, sondern auch von der breiten Servicepalette von Itelligence. Für den englischsprachigen kanadischen Markt eröffnet Itelligence eine neue Niederlassung in Toronto. <<

Steve Niesman, Chief Executive Officer bei Itelligence, USA.

Itelligence kauft SAP-basiertes Geschäft der Software AG in Nordamerika

Erweitertes Leistungsspektrum

Itelligence übernahm mit Wirkung zum 16. Januar 2013 von der Software AG die Geschäftsfelder SAP-Beratung, -Lizenzierung und -Wartung in Kanada und den USA. Damit erstreckt sich die geografische Präsenz von Itelligence USA nun auch auf die kanadische Region Ontario. Gleichzeitig vergrößert sich der Kundenstamm in den USA. Die Mehrheit der rund 80 Mitarbeiter der Software AG werden übernommen. Über den Verkaufspreis wurde Stillschweigen vereinbart.



>> Das US-Geschäft ist das zweitgrößte des Itelligence-Konzerns. Aus strategischen Gründen will Itelligence in Nordamerika weiter expandieren. Die Übernahme der ehemaligen IDS Scheer Sparte der Software AG bietet uns eine einmalige Gelegenheit zum Ausbau unseres Marktanteils bei gleichzeitiger Stärkung unseres wiederkehrenden Geschäfts. <<

Norbert Rotter, Finanzvorstand der Itelligence.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 99

itelligence



arcplan 7
Budgetierung & Planung

www.arcplan.de

It simply works™

Forschung lebt

Die bundesweit agierende Stiftung „Institut für Jugendmanagement“ (IJM) hat für 2013 Forschungsexpeditionen für Schüler der 7. bis zur 13. Klasse ausgeschrieben. Gefördert werden sollen die Lust am Forschen, das Interesse für Wissenschaften, das harte Ringen um gute Leistungen und der Teamgeist. Die Expeditionen führen Gruppen von 30 bis 50 Schülern auf alle Kontinente. Die Ziele reichen vom Nordkap bis zur Antarktis. Begleitet werden die Teams von einem Fernseherteam.

www.ijm-stiftung.de

Für oder dagegen?

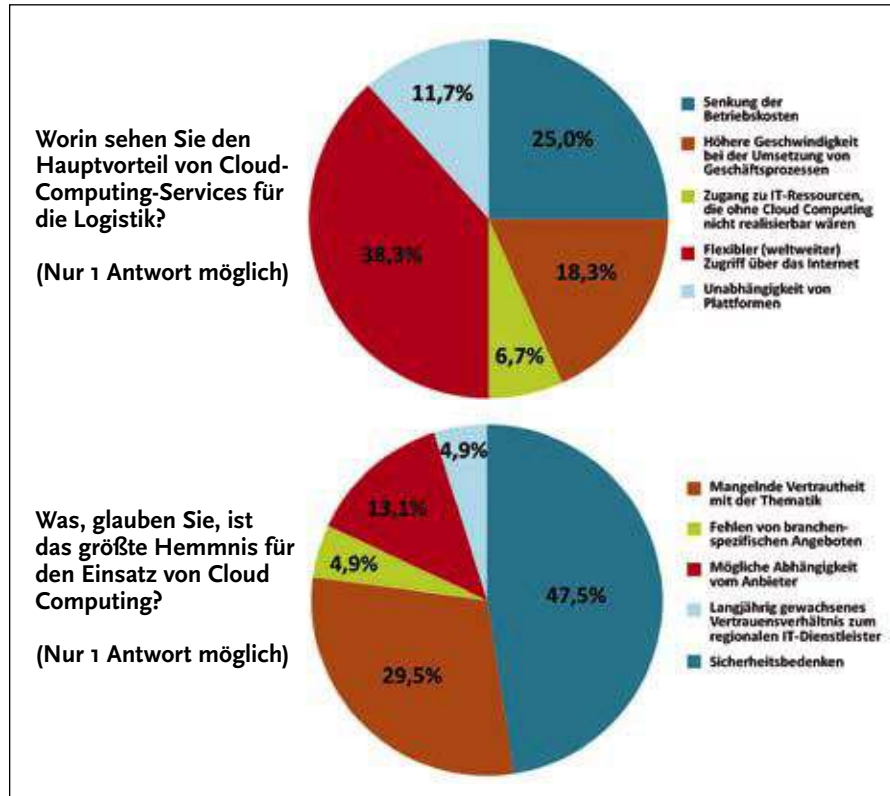
Realtech versetzt SAP-Kunden mit dem „Cloud Benefit Assessment“ in die Lage, objektive und faktenbasierte Entscheidungen für oder gegen die Cloud zu treffen. Das Angebot liefert Informationen darüber, für welche Systemlinien eine Cloud-Lösung Vorteile bringt. Ein Benchmark mit über 2600 SAP-Landschaften zeigt das Optimierungs- sowie Einsparungspotenzial durch die Integration von Cloud-Lösungen in die SAP-Landschaft auf. Dabei analysiert und vergleicht Realtech die gelieferten SAP-Systemdaten mit den Daten einer umfangreichen Benchmark-Datenbank. Kunden erhalten darauf aufbauend eine Beurteilung brachliegender Cloud-Potenziale und Handlungsempfehlungen zur weiteren Vorgehensweise. Das passende Cloud-Projekt wird dann gemeinsam erarbeitet, von der Strategie über die Markt- und Anbieterbewertung bis zu einer dedizierten Roadmap. Das „Cloud Benefit Assessment“ ist Bestandteil von Realtechs Cloud-Lifecycle-Methode, die Kunden in fünf Schritten auf deren Weg in die Cloud begleitet: Educate, Evaluate, Innovate, Change und Optimize.

www.realtech.de/cloud

Trotz Sicherheitsbedenken ist der Mittelstand offen für Logistik-IT-Services aus der Cloud

Vision oder Wirklichkeit?

Cloud Computing ist nach wie vor ein Hightech-Thema. Offen ist jedoch, wie Logistiker das Thema einschätzen und in welchem Umfang Cloud-Computing-Dienstleistungen für Planungs- und Logistikaufgaben in Unternehmen eingesetzt werden.



Das Trend-Barometer des Aachener Optimierungshauses Inform zu Cloud Computing lieferte zum Teil überraschende Erkenntnisse.

Laut einer kürzlich durchgeführten Online-Umfrage des Aachener Optimierungshauses Inform können sich 68,3 Prozent aller Befragten vorstellen, Cloud Computing für Logistikaufgaben einzusetzen. Allerdings haben davon bisher lediglich 12,7 Prozent den Schritt in die Wolke gewagt. Als Gründe dafür geben 29,5 Prozent eine mangelnde Vertrautheit mit der Thematik an. Fast die Hälfte aller Umfrageteilnehmer hat hauptsächlich Sicherheitsbedenken. Dennoch können mittelständische Unternehmen konkrete Vorteile von Cloud Computing für ihre Supply-Chain-Prozesse identifizieren. 38,3 Prozent der Befragten sehen in der höheren Flexibilität den Hauptvorteil von Cloud-Computing-Services für die Logistik. Weitere 25 Prozent schätzen die Senkung der Betriebskosten. Für 18,3 Prozent ist die höhere Geschwindigkeit bei der Umsetzung von Geschäftsprozessen ein entscheidender Vorteil. 45 Prozent der Befragten, die bereits Cloud-Services in der Logistik nutzen, sehen die Absatzplanung sowie den Bereich Lagerverwaltung und die Inventur als sinnvolle Einsatzfelder an. Auf die abschließende Frage, welche Cloud-Logistik-Lösung sich die Befragten wünschen würden, erhielt Inform zum Teil überraschende Antworten: So kann sich manch ein Logistiker die Anbieter- und Auftraggeber-Kommunikation, das Lieferanten-Controlling oder das Supply Chain Event Management zukünftig auch in der Wolke vorstellen.

www.inform-software.de



Sie können auch von uns träumen!

Überraschend anders.
PIKON, Ihr Exzellenz-Dienstleister.

SAP ERP, SAP NetWeaver PI

SAP BW und BO

Beratung und Entwicklung

Einführung, Optimierung, Releasewechsel

Kompetenz in IT und Betriebswirtschaft

Prozessoptimierung

Internationale RollOuts

WWW.PIKON.COM

Deutschland · Belgien · United Kingdom

PIKON
International
Consulting Group

Hana, Cloud und mobile Lösungen erfüllen Umsatzerwartungen

Aktiensturz trotz Rekordumsatz

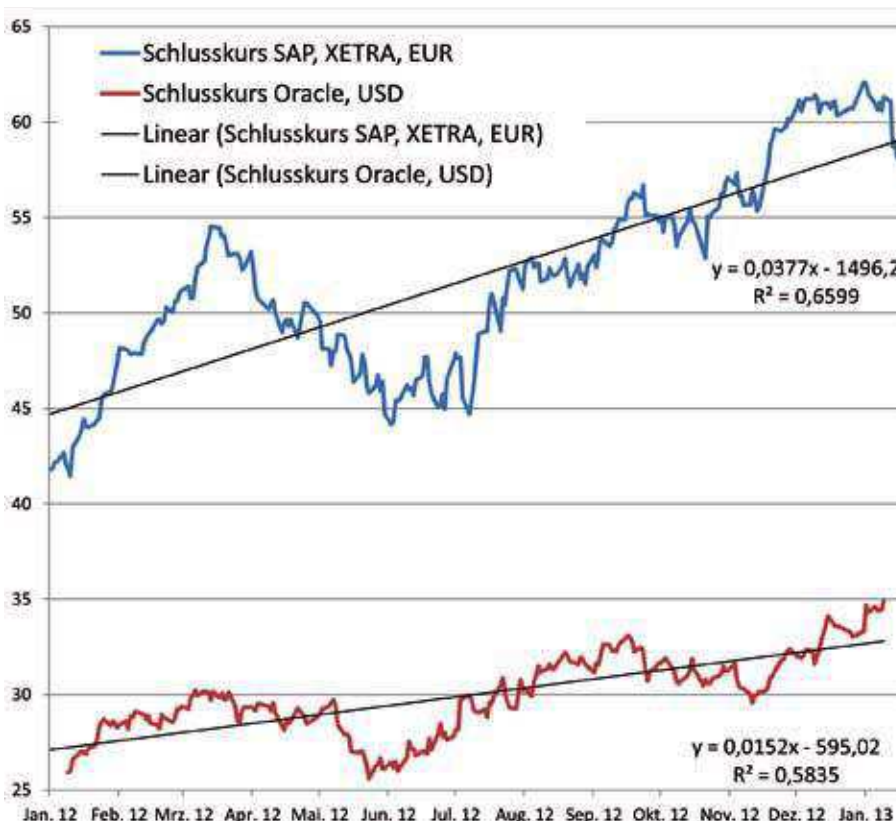
Am Dienstag, dem 15. Januar 2013, veröffentlichte die SAP die vorläufigen Ergebnisse für das vierte Quartal 2012 sowie für das Gesamtjahr 2012. Während der Umsatz für Begeisterung sorgte, quält sich die operative Marge.

Der Walldorfer Softwarekonzern verbuchte 2012 einen Rekordumsatz. Die Erlöse aus dem Verkauf von Software-Lizenzen und -Wartungsverträgen seien 2012 ohne Berücksichtigung der Wechselkurse um 13 Prozent auf 13,25 Milliarden Euro gestiegen. Ursprünglich kalkulierte die SAP mit einem Zuwachs von 12,5 Prozent. Allerdings fällt der operative Gewinn nicht ganz so hoch aus wie erwartet, da das um Wechselkurs- und Sondereffekte bereinigte Betriebsergebnis lediglich um sechs Prozent auf 5,02 Milliarden Euro zulegte. Prognostiziert hatte SAP eine Spanne von 5,05 bis 5,25 Milliarden Euro. Der Grund dafür liegt laut SAP in zahlreichen Investitionen wie Cloud-Technologien sowie im Ausbau der weltweiten Vertriebsaktivitäten. Unter anderem wurde die Belegschaft auf 65.000 Mitarbeiter aufgestockt. Die Enttäuschung über die Entwicklung des Betriebsgewinns machte sich dann auch sogleich an der Börse bemerkbar. Die SAP-Aktien brachen bei hohen Umsätzen binnen Minuten um 4,4 Prozent ein und markierten mit 58,39 Euro ein Zwei-Monats-Tief.

Hana erfüllt das Soll

Auch zeigen sich die Walldorfer zufrieden, was das Wachstum bei Hana, mobilen Lösungen und Cloud betrifft: Der Verkauf von Hana erzielte im vierten Quartal knapp 200 Millionen Euro und somit fast 400 Millionen Euro im Gesamtjahr. Mobile Lösungen haben mehr als 220 Millionen Euro zu den Softwareerlösen im Gesamtjahr beigetragen und das Gesamtjahresziel erreicht. Die Wachstumsdynamik im Cloud-Bereich setzte sich mit einem Jahresumsatz von 850 Millionen Euro ebenfalls fort. „2012 war ein herausragendes Jahr, in dem wir viele neue Rekorde erzielt haben“, so die Bilanz der Vorstandssprecher Bill McDermott und Jim Hagemann Snabe. Die Dynamik mit prozentual zweistelligen Wachstumsraten halte nun das zwölfte Quartal in Folge an, führt Finanzchef Werner Brandt fort. „Mit unseren Mitarbeitern und unserer kundenorientierten Innovationsstrategie sind wir bestens aufgestellt, um unsere Wachstumsdynamik auch 2013 fortzusetzen.“ Weitere Details zum Geschäftsverlauf und einen Ausblick für 2013 gab die SAP am 23. Januar auf der Jahrespressekonferenz bekannt.

www.sap.de



SAP-Xetra-Kurs in Euro von 2012 bis Montag, 21. Januar 2013: Die lineare Trendkurve wurde nach unten durchstoßen. Im Vergleich dazu die Kursentwicklung von Oracle in US-Dollar.

SAP kann mobil

Das btexx mobilePortal eröffnet einen durchgängigen Zugriff via Smartphone auf unternehmensweite Webinhalte aus dem NetWeaver-Portal sowie auf SAP-Standardanwendungen.

Kai Krämer, Produktmanager bei btexx, ist überzeugt: „In vielen Unternehmen erreicht man Mitarbeiter der Führungsebene leichter mobil als in ihrem Büro. Was bisher im ERP-Umfeld noch Schwierigkeiten machte, lösen wir mit unserer mobilen Lösung für das NetWeaver-Portal. So konnten einige SAP-Anwendungen nicht von einer App aus aufgerufen werden, weil das System ein Smartphone nicht als geeignetes Device erkennt. Das btexx mobilePortal bietet nun die Möglichkeit, unterwegs interne Prozesse zu verfolgen, zu steuern sowie auf alle Informationsquellen

zugreifen zu können, die das NetWeaver-Portal bereitstellt.“ Das btexx mobilePortal macht alle in SAP angelegten Genehmigungsprozesse wie Urlaubsanträge, Rechnungsfreigaben, Anfragen und andere UWL-Aufgaben mobil. Dies führt zu verkürzten Liegezeiten und fließenden Prozessen. Bei geschäftsrelevanten Vorgängen kann dies den entscheidenden Wettbewerbsvorteil bringen, da auch reisende Mitarbeiter stets bestens informiert sind, Zusagen machen und Kosten sparen können.

www.btexx.de

Vishal Sikka, Bill McDermott, Jim Snabe, Gerd Oswald und Little Girl Hana

Summer of Love inkl. Lizenzgebühren

Hana wurde in Potsdam am HPI geboren. Aber der indische Love-Guru Vishal in Californien mit „Intel inside“ hat das Little Girl Hana durch die Pubertät gebracht – eine komplizierte Story. Am Schluss sorgt der SolMan Gerd für Ordnung: „You can check out anytime you like, but you can never leave the SAP-Community!“



... das aktuelle Stichwort ...

Moderne IT-Strategen setzen auf SAP-Virtualisierung

SAP-Aufsichtsratschef Prof. Hasso Plattner brachte es in seiner Rede auf der Sapphire im Mai 2012 in Florida auf den Punkt: „Es ist fantastisch für mich, nach 44 Jahren in der Industrie zu sehen, dass wir jetzt für relativ wenig Geld Computer-Ressourcen dieser Größenordnung haben.“ Er machte damit deutlich, dass Endnutzern durch preisgünstige Computer-Massenware heute IT-Services in neuen Leistungsklassen, mit hoher Flexibilität und geringem Aufwand zur Verfügung stehen. Für die SAP spielt dabei die In-memory-Datenbank Hana als Plattform für die Applikationen der SAP und anderer Anbieter eine entscheidende Rolle. Hana stellt Informationen für alle Nutzer an jedem Endgerät, zu jeder Zeit und in wenigen Augenblicken bereit. Aus meiner langjährigen Erfahrung als verantwortlicher Manager für die deutschlandweite SAP-Marktentwicklung beim Cloud- und Virtualisierungs-Spezialisten VMware weiß ich: Ein einheitliches Management- und Betriebskonzept ist bei virtualisierten SAP- und Non-SAP-Rechenzentren für IT-Verantwortliche von strategischer Bedeutung. Performance ist dabei eine entscheidende Größe, jedoch nicht die einzige.

Breitere Marktadaption, größere Arbeitsspeicher

Mit Hana lassen sich große Datenmengen fast in Echtzeit bearbeiten und auswerten. Damit können zahlenmäßig erfassbare Veränderungen in einer Firma unmittelbar mithilfe der IT sichtbar gemacht werden. Hana wird heute als Appliance bereitgestellt, also als eine Kombination aus Hardware und Software, die verschiedene Komponenten integriert. Seit der Sapphire EMEA im November 2012 in Madrid wird Hana auf VMware für Test- und Entwicklungsumgebungen unterstützt. Die schnelle Datenanalyse wäre nicht möglich ohne die hohe Leistungsfähigkeit moderner Prozessoren. So bietet die 64-bit-Technologie die Adressierbarkeit eines wesentlich größeren Arbeitsspeichers (CPU). Und der Preisverfall bei großen CPU-Modulen ermöglicht eine breite Marktadaption. Weitere technische Faktoren, welche die Leistung erhöhen, sind bis zu zehn Prozessorkerne.



*Christoph Reisbeck, Senior Manager
SAP Market Development bei VMware
Global.*

Diese können dank Hyper-Threading-Technik zusammen bis zu 20 Threads gleichzeitig bearbeiten. Darüber hinaus ermöglichen sie die klare Zuordnung der Prozessorkerne an einen lokalen Speicher (Non-Uniform Memory Access) sowie einen größeren Last Level Cache oder spezielle Befehlssatzerweiterungen (Streaming SIMD Extensions). Von all diesen Technologien profitiert nicht nur Hana, sie wirken sich auch positiv auf alle arbeitsintensiven und memory-hungrigen Anwendungen aus.

VMware virtualisiert und aggregiert die physischen Hardware-Ressourcen mehrerer Systeme und stellt diese als gepoolte, virtuelle Ressourcen in einem Software-definierten Rechenzentrum zur Verfügung. Dabei können zwar durch optimierte Treiber und ausgefeilte Technologien wie Memory Ballooning oder unterstützende Technologien im Prozessor (zum Beispiel Extended oder Nested Page Tables) Leistungsverbesserungen für bestimmte Operationen und Anwendungsfälle erreicht werden. Die Grenzen der Physik und der bestehenden Hardware lassen sich damit jedoch nicht erweitern oder verschieben. Wie in

umfangreichen Tests und Benchmarks mit Hana SP5 auf VMware vSphere 5.1 nachgewiesen wurde, liegt der Performance-Overhead bei virtualisierten Hana-Instanzen bei unter zehn Prozent. Hasso Plattner und Alexander Zeier geben diesen Wert in ihrem Buch „In-Memory Data Management“ ebenfalls an.

Leistung und Verfügbarkeit keine Herausforderungen

Die Virtualisierung mit VMware stellt in Hinblick auf die Leistungsfähigkeit und Verfügbarkeit heute keine Herausforderung mehr dar. Dies wurde schon bei TREX (Text Retrieval and Information Extraction) und MDM (Master Data Management) in Produktionsumgebungen nachgewiesen. Auch der Einsatz von Hana auf VMware ist dem auf einer physischen Umgebung sehr ähnlich, außer dass jede Hana-Instanz einer separaten virtuellen Maschine zugeordnet ist. Damit lassen sich die folgenden Vorteile erzielen:

- Konsolidierung: Wenn sich ein Hana-Server als virtuelle Maschine (VM) auf einem ESX-Host befindet, kann nicht benötigte Kapazität für andere VMs oder weitere virtuelle Hana-Instanzen genutzt werden.
- In Test- und Entwicklungsumgebungen können mithilfe von Template- und Snapshot-Technologien Datenbank-Undo-Operationen ersetzt werden, um Hana in einen bekannten Status zurückzuführen – bei Szenarien mit Mehrfach-Tests.
- Eine neue Hana-VM lässt sich schnell mithilfe eines Templates bereitstellen, außerdem kann der aktuellste Backup einer fehlerhaften Hana-Instanz für die Wiederherstellung genutzt werden.
- Betriebskonzepte, die auf virtualisierte Infrastrukturen ausgelegt sind, lassen sich einheitlich und standardisiert betreiben ohne die notwendige spezifische Berücksichtigung einer reinen Hardware-Appliance.

Hana nach Maß

Hana Hardware Appliances stehen heute in sogenannten T-Shirt-Größen

zur Verfügung: XS, S, M und L. vSphere 5.1 unterstützt bis zu 64 vCPUs und 1 TB Arbeitsspeicher pro virtuelle Maschine. Eine einzige VM skaliert heute noch nicht bis zur derzeitigen L-Größe einer Hana Hardware Appliance, jedoch können mehrere virtuelle Maschinen die komplette Kapazität des Servers ausnutzen. Virtuelle Hana-Maschinen können kleiner als die XS-Konfiguration sein. Damit kann jede Hana-Instanz auf die tatsächlich benötigte Größe angepasst werden, um so die Auslastung zu verbessern. Allerdings sollte dabei das Verhältnis CPU zu Arbeitsspeicher identisch zur Hardware Appliance sein und die kleinste virtuelle Maschine die Untergrenze von 5 Kernen und 64 GB Arbeitsspeicher nicht unterschreiten (bezogen auf einen Intel Xeon E7 Prozessor basierenden Server).

SAP-Virtualisierung als strategische Entscheidung

Für den Nutzer stellt sich also nicht die Frage: Passt der VMware Hypervisor

zwischen Hana und den Prozessor? Sondern vielmehr: Will ich die Vorzüge der Virtualisierung auch für meine Hana-Instanzen nutzen? Im Zuge der voranschreitenden Technologieentwicklung dürfte selbst Kritikern schon bald das Gegenargument – eine geringfügig niedrigere Performance – ausgehen. In meinen Gesprächen mit Kunden höre ich, dass viele SAP-Anwender heute vor einer strategischen Datenbank-Entscheidung stehen. Virtualisierung ist dabei oft die gesetzte Plattformtechnologie im Rechenzentrum. Mit virtualisierten Hana-Instanzen lässt sich eine hundertprozentige Virtualisierung der SAP-Landschaft realisieren und damit die Implementierung des Software-basierten Rechenzentrums weiter vorantreiben. Für die Kunden bedeutet dies: Neue oder bestehende Geschäftsfelder durch blitzartige Informationsaufbereitung noch effizienter zu unterstützen und auf die daraus folgenden Veränderungen in der IT vorbereitet zu sein.

www.vmware.com

Dr. Kausch-Preis 2012 für August-Wilhelm Scheer

Echtzeit fürs Rechnungswesen

Prof. August-Wilhelm Scheer wird mit dem Dr. Kausch-Preis 2012 an der Universität St. Gallen (HSG) zur Förderung der Forschung und Praxis auf dem Gebiet des finanziellen und betrieblichen Rechnungswesens ausgezeichnet. Scheer erhält den Preis für seine Verdienste um die Integration von Rechnungswesen und Wirtschaftsinformatik. Diese Auszeichnung erfolgt in bewegten Zeiten: SAP postuliert mit der In-memory-Datenbank Hana ein neues Verständnis für das Realtime Enterprise. Professor Scheer stand der SAP und deren Themen wie betriebswirtschaftliches Realtime Computing (R/2 und R/3) immer nah. Im Buch „Matrix der Welt“ gibt es eine Stelle, wo über die notwendige und richtige Periode bei der Erstellung von Bilanzen nachgedacht wird: Noch Anfang der 1980er Jahre argumentierte der damalige Nestor der Kostenrechnung an deutschen Universitäten, Hans-Georg Plaut, Buchführung brauche keine Echtzeitanalyse, weil Buchführung nun einmal in Perioden gebunden sei. Man mache etwa Jahresabschlüsse, eine Auswertung für den Quartalsbericht oder rechne Monatsergebnisse aus. „Was Plaut damals übersehen hat, war der Zusammenhang zwischen Technologie und Inhalt. Dass man es nur einmal im Jahr oder im Monat macht, hat genau den Grund, dass die Technologie nicht weit genug war, um das in Echtzeit möglich zu machen“, erklärt August-Wilhelm Scheer (aus „Matrix der Welt, SAP und der neue globale Kapitalismus“ von Ludwig Siegle

und Joachim Zepelin, Campus Verlag, Frankfurt/M 2009, Seite 43). Somit ist und bleibt Professor Scheer die herausragende Persönlichkeit, die Rechnungswesen und Wirtschaftsinformatik auf einen Nenner gebracht hat. Der neue Dr.-Kausch-Preisträger promovierte 1971 an der Universität Hamburg, 1974 folgte die Habilitation. 1984 gründete Scheer das Software- und Beratungsunternehmen IDS Scheer und baute es zu einem der größten IT-Unternehmen in Deutschland aus. Heute ist Scheer beratender Professor am Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz an der Universität des Saarlandes. Die Preisverleihung findet am 21. Februar 2013 an der Universität St. Gallen statt.

www.aca.unisg.ch/About/KauschPrize


Im Februar 2013 erhält Prof. August-Wilhelm Scheer den Dr. Kausch-Preis 2012. Neben seinen beruflichen Verdiensten ist der Preisträger außerdem ein angesehener Baritonsaxophonist.

Boost Your SAP®



Werkzeuge und fertige Lösungen zur Abbildung, Steuerung und Kontrolle aller Prozesse in SAP



Mehr Informationen zu Integration, Datensicherheit, Cloud und Mobility

IT-Budgets steigen moderat – Immer mehr IT-Investitionen durch Fachabteilungen

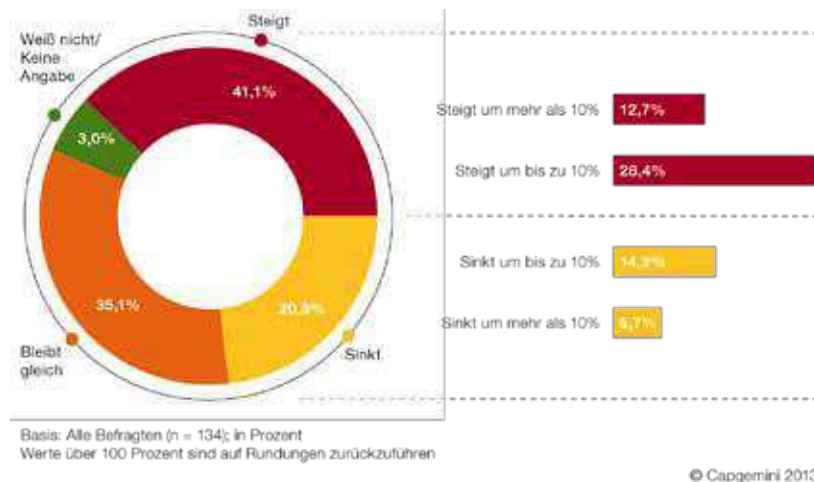
IT-Trends 2013

Die IT-Budgets steigen 2013 in den meisten Unternehmen trotz der sich abkühlenden Konjunktur leicht an. Das ist das Ergebnis der jährlichen IT-Trends-Studie von Capgemini. Die vollständige Auswertung der Ergebnisse wird Ende Januar 2013 veröffentlicht.

4 1 Prozent (Vorjahr 38 Prozent) der befragten 168 IT-Verantwortlichen von Großunternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz gehen davon aus, dass ihnen im Jahr 2013 mehr Geld zur Verfügung steht als 2012. Darüber hinaus ist die Zahl der CIOs, die von Kürzungen betroffen sind, um zwei Prozentpunkte gesunken, während 35 Prozent gleichbleibende Ausgaben budgetiert haben (Vorjahr 33 Prozent). Stagnation herrscht vor allem im Handel, obwohl das Konsumklima im Gegensatz zur allgemeinen Wirtschaftsstimmung zum Zeitpunkt der Umfrage positiv war. Sorge bereitet vielen CIOs, dass die Fachbereiche einen immer höheren Anteil an den Technologieausgaben der Unternehmen haben. Innerhalb eines Jahres stieg er von 16 auf 19 Prozent. Dadurch könnten vor allem die Standardisierung und Automatisierung der IT-Landschaft und der Prozesse erschwert werden und eine Schatten-IT mit neuen Datensilos entstehen. Diese Befürchtungen sind durchaus berechtigt, da lediglich knapp die Hälfte der CIOs in jede IT-Investitionsentscheidung der Fachseite eingebunden ist. Uwe Dumschlaff, Chief Technology Officer bei Capgemini in Deutschland, erklärt: „Wir sehen hier eine Entwicklung, die sich vermutlich in den nächsten Jahren verstärkt. Sie ist Ausdruck der neuen Funktion von Technologie, die sich auch auf die Rolle des CIO auswirken wird und eine stärkere Zusammenarbeit zwischen IT und Fachbereich erfordert.“ Zu den Investitionen der Fachabteilungen zählen weniger die häufig vermuteten Cloud Services; sie machen nach Angaben der in der Studie befragten CIOs lediglich 20 Prozent der Ausgaben der Fachbereiche aus. Vielmehr geht es um Pilotprojekte zur Evaluierung neuer Geschäftsprozesse (43 Prozent) oder neue Hardware wie Smartphones und Tablets (30 Prozent).

Österreich optimistisch – Schweiz pessimistisch

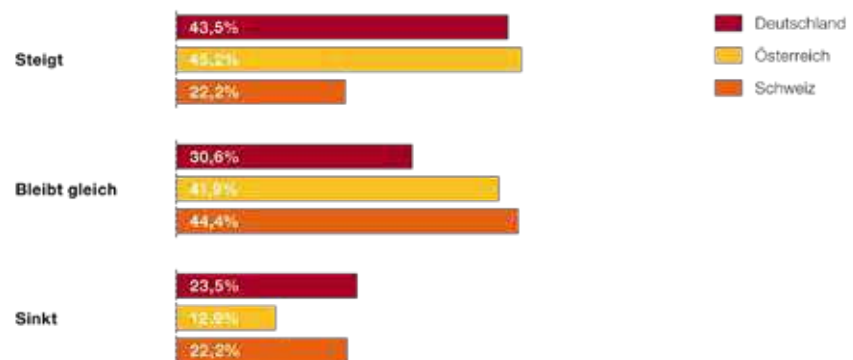
Im Dreiervergleich der Länder sind die österreichischen CIOs am positivsten gestimmt: 45 Prozent steht mehr Geld zur Verfügung, lediglich 13 Prozent müssen kürzen. In Deutschland ist die Situation ähnlich: 44 Prozent haben mit



steigenden Budgets geplant, 23 Prozent mit sinkenden. Schlusslicht ist die Schweiz. Lediglich 22 Prozent gehen mit einem Budgetplus ins Jahr 2013, ebenso viele mit einem Minus. Gleichzeitig war die Planungsunsicherheit zum Umfragezeitpunkt noch groß, denn elf Prozent konnten keine Einschätzung abgeben. „Die deutschen IT-Abteilungen können von der immer noch starken Wirtschaftskraft der Unternehmen profitieren, während in Österreich der Investitionsstau aufgelöst wird. Die Schweizer CIOs bekommen 2013 die Härte der Finanzkrise zu spüren“, fasst Peter Lempp, COO Application Services bei Capgemini, zusammen. Der größte Anteil der IT-Ausgaben

(28 Prozent) fließt in allen drei Ländern in die Aktualisierung von Infrastrukturkomponenten. Die Ausgaben für größere Updates und Harmonisierungen sind 2012 allerdings zugunsten kleinerer Updates und Softwareanpassungen um drei Prozentpunkte gesunken. Für die Entwicklung von Innovationen wurden wie 2011 im Durchschnitt rund 22 Prozent des Budgets aufgewandt, von denen circa ein Drittel in die Evaluierung neuer Technologien und knapp zwei Drittel in Umsetzungsprojekte inklusive Beschaffung, Entwicklung und Implementierung gesteckt wurden.

www.de.capgemini.com



Veränderungen der IT-Budgets 2013 im Ländervergleich Deutschland, Österreich und der Schweiz.

NEULAND BETRITT MAN AM BESTEN MIT JEMANDEM, DER SICH DORT AUSKENNT.

CLOUD 7.0
ENGINEERED
IN GERMANY

Acht Jahre Erfolg mit über 200 Kunden machen uns zum
erfahrensten Partner für Business-Applikationen aus der Cloud.

www.t-systems.de/cloud

T · · Systems ·



Hier schreibt eine bekannte Person aus der SAP-Community, die vieles weiß und alles sagt, nur nicht den eigenen Namen.

Transparent

Transparenz ist bei Mobile Computing das Wichtigste: organisatorisch und technisch. Ein CIO-Kollege einer Krankenkasse hat mir erzählt, dass SAP sein Projekt wahrscheinlich nicht gewinnen wird, weil die Ausschreibung neu aufgesetzt werden musste. Sie war nicht transparent.

Mobile Computing ist immer alles zugleich. Wir haben diese Tatsache ausführlich an unserem SAP-Stammtisch diskutiert. Schnell muss es gehen: Wer will schon mit seinem Smartphone oder Tablet minutenlang herumstehen und auf Antworten warten? Zu guten alten R/3-Zeiten saß man mit einem Kaffee vor dem Bildschirm und wartete, aber es war gut so, denn besser eine Antwort nach ein paar Sekunden als gar keine. Aber mit der Wisch-und-weg-Steuerung auf einem Tablet erscheint mir schon eine halbe Sekunde als gefühlte Ewigkeit. Da wird sehr schnell der Ruf nach einem schnellen Hana-System in Back-Office laut. Wir haben die Smartphone- und Tablet-Umgangsformen in drei Entwicklungszentren prüfen lassen: Europa, Amerika und Asien reagierten nahezu gleich – niemand wartet gerne und freiwillig.

Mobile Computing ist also nicht Mobilität per se, sondern das Wettrennen um die transparenteste Technik, damit die Daten aus dem Back-Office so schnell wie möglich zum Endanwender kommen. Hier kommt nun der CIO-Kollege von der Krankenkasse ins Spiel: Ähnlich wie wir ist er schwer SAP-abhängig. Der Schritt zu Sybase Afaria und der Sybase Unwired Plattform war somit ein logischer – aber verhängnisvoller, denn offensichtlich ist es nicht die beste Lösung. Viele Disziplinen sind für erfolgreiches Mobile Computing notwendig. Jede Disziplin weniger ist ein Gewinn für das Projekt. In der Diskussion an unserem SAP-Stammtisch kamen wir sehr schnell zu der Erkenntnis, dass es auch ohne Middleware funktionieren könnte. Warum es

nicht ohne die Sybase-Plattform probieren? Das SAP-System ist mittlerweile mächtig und flexibel genug, sodass mit einigen kleineren Erweiterungen und dem passenden Client auf dem Mobile Device eine hinreichend gute Lösung entstehen kann. Wir haben es in einer vertriebsorientierten Tochterfirma ausprobiert.

Mobile Computing braucht keine teure Plattform oder Middleware. Mit einfachen und schlanken Konzepten hat mir meine SAP-Mannschaft demonstriert, dass es auch ohne Sybase geht. Der Kollege von der Krankenkasse, die schon Hana im Einsatz hat, ist auf einem ähnlichen Weg. SAP Mobile Computing ohne Sybase und NetWeaver, aber natürlich mit der Hilfe eines sehr raffinierten SAP-Partners. Unsere Empfehlung vom Düsseldorfer SAP-Stammtisch: Mobility ist machbar, aber bitte ohne Sybase!

Während ich diese Zeilen schreibe, blättere ich nebenbei im aktuellen E-3 Magazin und lese, dass Sybase-Chef John Chen das Unternehmen verlassen hat. Ich kenne das aus dem eigenen Konzern: Ein Unternehmen wird aufgekauft, der Firmenchef wird noch eine Zeit lang beschäftigt, um Mitarbeiter und Kunden nicht zu beunruhigen. Es muss nicht immer so sein, aber im Fall vom bescheidenen John Chen war bereits nach wenigen Tagen der Sybase-Übernahme durch SAP alles klar: Chen muss gehen. SAP kaufte TopTier und Shai Agassi wurde Mitglied des SAP-Vorstands, wenn auch nicht Vorstandsvorsitzender, denn da waren zuerst noch Henning Kagermann und später Léo Apotheker im Weg. SAP

kaufte BusinessObjects und Chef John Schwarz wurde Mitglied des SAP-Vorstands, wenn auch nicht für lange Zeit. SAP kaufte SuccessFactors und Lars Dalgaard wurde Mitglied des SAP-Vorstands, seitdem ist er von der Bildfläche verschwunden. Nur John Chen hat es nicht geschafft. Vishal Sikka hat wohl geahnt, dass er mit Chen einen veritablen Mitstreiter oder sogar Gegner im Vorstand gehabt hätte. So ging das Duell zwischen den beiden zugunsten von Sikka aus. Chefredakteur Färbinger scheint einmal die Situation richtig erfasst zu haben, als er im E-3 Dezember den Wettstreit der beiden diesseits und jenseits der San Francisco Bay darstellte. Natürlich gibt es in der Bay Area mächtigere Gegner für Sikka: Larry Ellison von Oracle mit Exalytics! Einer meiner Landes-CIOs hat seine SAP/Oracle-Datenbank mit Exalytics customized – gepimpt, bessert mich Sohn aus, heißt es! Also „pimp my Oracle“, aber Hana ist besser. Diese Geschichte erzähle ich ein andermal. Zurück zu Sybase: John Chen ist weg, nachdem ihm Vishal Sikka zuerst die Datenbank Sybase ASE/IQ abgenommen und die gesamte Datenbankentwicklung inklusive Hana in Walldorf bei Franz Färber in Sicherheit gebracht hat. Dann wurden Sybase Afaria und SUP umbenannt – eigentlich wurde nur der Name Sybase gelöscht und das gesamte Mobile Computing in die Sikka-Truppe transferiert. Damit war nicht nur die Sybase-Idee tot, sondern John Chen auch seinen Job los. Das war ein sehr durchsichtiges – transparentes – Spiel. Womit wir wieder einmal am Anfang angelangt sind. Transparenz sollte das Wort des Jahres 2013 in der SAP-Community werden.

Die Zukunft erschließen und produktiv bleiben

Technologie für Dienstleistungen

Der deutsche Dienstleistungssektor erwirtschaftet bereits mehr als zwei Drittel des Bruttoinlandsprodukts und beschäftigt 73 Prozent der Erwerbstätigen. Durch den zunehmenden Wettbewerbsdruck müssen Firmen ihre Leistungen effizienter erbringen.

Um auf dem freien Markt konkurrenzfähig bleiben zu können, sind Unternehmen auf der Suche nach immer neuen Lösungen und Leistungen, um die wachsenden Kundenbedürfnisse zu befriedigen. Der Einsatz von Technologien kann dabei helfen, diese Herausforderungen zu bewältigen. Vieles spricht dafür, dass Technologien zukünftig immer mehr Einfluss auf die Art der Dienstleistungserbringung haben werden. Der Einsatz neuer Technologien ist wesentlicher Treiber für Innovationen in der Dienstleistungsbranche, da diese dazu beitragen können, ein bestehendes Dienstleistungsportfolio effizienter zu erbringen, neue Dienstleistungen hervorzubringen und somit Marktanteile zu sichern. Auch andere Potenziale sind mit dem Einsatz neuer Technologien verbunden – wie die Vereinfachung der Arbeit, die Steigerung der Qualität und die Erhöhung der Kundenzufriedenheit. In der „Fakten und Trends im Service“-Studie 2011 untersuchten KVD e. V. und FIR e. V. an der RWTH Aachen, wie die Unternehmen die Potenziale der jeweiligen Technologie einschätzen. Die Abbildung zeigt, dass dem Einsatz von Technologien eine wesentliche Bedeutung beigemessen wird.

Konsequenzen

Unternehmen müssen herausfinden, welchen Beitrag Technologien speziell für ihre Zwecke leisten können und in welche technologischen Neuerungen investiert werden soll. Die Entscheidung für oder gegen eine Technologie hat weitreichende Konsequenzen und ist oft kurz- und langfristig mit Kosten verbunden. Daher stehen – neben den Möglichkeiten und Potenzialen von Technologien – Fragen hinsichtlich des Nutzens einer Technologie für neue Leistungen oder Prozessverbesserungen sowie Fragen

zur Wirtschaftlichkeit und Amortisation im Fokus des 16. Aachener Dienstleistungsforums am 13. und 14. März 2013 im Novotel Aachen City. Auch werden Lösungen zur erfolgreichen Einführung und das notwendige Change Management aufgezeigt. Referenten berichten, wie Technologien innovative Dienstleistungen unterstützen können und welche Best Practices sie diesbezüglich entwickelt haben. Unter ihnen sind Dieter Spath (Fraunhofer IAO), Renate Wolf (EADS Deutschland), Norbert Neubauer (Siemens), Jürgen Hase (Deutsche Telekom), Peter Schumpp-Kappler (Fujitsu Technology Solutions), Kay Fürstenberg (Sick AG) und Dominik Groß (Klinisches Ethik Komitee des Universitätsklinikums Aachen).

Fachtagung und Austauschplattform

Das Aachener Dienstleistungsforum hat sich deutschlandweit zu einer bedeutenden Veranstaltung im Bereich der industriellen Dienstleistungen und zu einer Austauschplattform für Unternehmen jeder Größe entwickelt. Die Kombination aus Fachtagung, Fachmesse und Networking wendet sich an Fach- und Führungskräfte, die sich mit der Gestaltung und dem Management von Dienstleistungen in der produzierenden Industrie beschäftigen. Die Fachmesse Service Live hat passend zur thematischen Ausrichtung der Fachtagung den Schwerpunkt „Technologien für den Service“. Dabei wird ein besonderes Augenmerk gelegt auf intelligente Systeme, Robotic, Internettechnologien, Identifizierung und Localizing, Zustandsüberwachung und Augmented Reality, die die Gestaltung neuer Lösungen unterstützen.

www.dienstleistungsforum.de

Neue Maßstäbe

Rund 30.000 Besucher strömten 2012 auf die LogiMAT, die internationale Fachmesse für Distribution, Material- und Informationsfluss. Auch dieses Jahr setzt sie neue Maßstäbe – und zwar auf europäischer Ebene. Vom 19. bis zum 21. Februar 2013 treffen bei der neuen Landesmesse am Stuttgarter Flughafen internationale Aussteller auf Entscheider aus Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen. Im Fokus stehen dabei Produkte, Lösungen und Systeme für die Beschaffungs-, Lager-, Produktions- und Distributionslogistik. Bei Fachgesprächen, Fachforen und Live-Vorführungen erhält das internationale Publikum einen umfassenden Überblick über Themen, die die Branche bewegen. Denn schließlich erfordern die sich ständig verändernden Märkte eine flexible und innovative Logistik.

LogiMAT 2013: Halle 5 / Stand 351



Mobile Informationssysteme GmbH

SAP Prozesse schnell und einfach mobil abbilden: **MSB® - die mobile Integrationsplattform** für Logistik, Produktion, Instandhaltung, Service und Vertrieb.

MSB® - Potenziale des ABAP Add Ons

- **Ready-to-use:** MSB® Standardtransaktionen – über 100 mobile SAP Prozesse für Handhelds, Industrieterminals, Smartphones
- **MSB® App:** nicht nur auf Windows-Geräten, sondern auch auf iPad, iPhone, Android oder Blackberry einsetzbar.
- **Online / Offline:** Mobile Transaktionen sowohl online und offline oder sogar im hybriden Mischbetrieb mit dem MSB® Developer Kit möglich.
- **Special Features:** Bilder von Transportschäden aufnehmen und direkt in das SAP-System übertragen, Instandhaltungsaufträge rückmelden, Meldungen oder Aufträge anlegen.

Als zertifizierter SAP-Partner mit mehr als 20 Jahren Know-how aus über 500 Installationen weltweit bieten MSB® Produkte Investitionssicherheit und innovative Technologie.

mobil . einfach . direkt .

Mobisys Mobile Informationssysteme GmbH

Altrottstraße 26
D - 69190 Walldorf

Telefon: +49 (0) 6227 / 86 35 – 0
E-Mail: info@mobisys.de
Online: www.mobisys.de
Ansprechpartner: Annette Rückert

IT-Services fürs Russlandgeschäft



© Carsten Reisinger, Shutterstock.com

Russland ist für deutsche Maschinenbauer ein wichtiges Absatzgebiet. Die Maschinenlieferungen dorthin betrugen im ersten Halbjahr 2012 mehr als vier Milliarden Euro. Damit ist Russland nach China, USA und Frankreich der viertgrößte Exportmarkt des deutschen Maschinenbaus.

Seit Mitte 2012 arbeitet das SAP-Beratungshaus Fistec eng mit der russischen Energy Consulting Group zusammen. Gemeinsam unterstützen sie deutsche Unternehmen beim Standortaufbau in Russland und liefern ihnen umfassende IT-Services für den russischen Markt. E-3 Chefredakteur Peter Färbinger sprach mit Karl Friedrich Schmidt, Vorstandsvorsitzendem bei Fistec, und Ulf Hake, Executive Director von Energy Consulting in Moskau.

E-3: Mit 700 Mitarbeitern zählt die Energy Consulting Group in Russland zu den größten Wirtschaftsprüfungs- und Beratungshäusern. Was war der Anlass für die Partnerschaft mit Fistec?

Ulf Hake: Russland erlebt einen starken wirtschaftlichen Aufschwung. Für deutsche Unternehmen ist der Anreiz groß, dahin zu expandieren. Die Hürden sind jedoch beachtlich. Das fängt schon bei der kyrillischen Schrift an und reicht über kulturelle Unterschiede bis zu rechtlichen und steuerlichen Besonderheiten. Deshalb haben wir die Partnerschaft mit einem deutschen Beratungshaus gesucht, um im Zusammenspiel zwischen lokaler Russland-Expertise und deutschem Branchen-Know-how den deutschen Kunden eine umfassende Lösung bieten zu können.



Karl Friedrich Schmidt, Vorstandsvorsitzender bei Fistec, blickt auf eine bislang erfolgreiche Partnerschaft mit Energy Consulting zurück.

E-3: Wie sieht das in der Praxis aus?

Karl Friedrich Schmidt: Deutsche Unternehmen, die in Russland eine Produktion aufbauen wollen, erhalten von Fistec und Energy Consulting eine umfassende Unterstützung bei Aufbau und Integration der notwendigen IT-Landschaft. Im Mittelpunkt stehen IT-Servicелеistungen wie Projektabwicklung, Budgetüberwachung sowie die Kommunikation und Abstimmung innerhalb des Projektteams. Darüber hinaus gehören IT-Hosting, Application Management, Buchführung, Personalabrechnung und die russische Finanzbuchhaltung zum Dienstleistungsspektrum. Der Vorteil für deutsche Unternehmen ist, dass die Projektleitung in deutscher Hand liegt und ein Ansprechpartner zentral zur Verfügung steht, der auch gleich die russischen Experten einbindet.

E-3: Warum greifen Unternehmen auf Ihre Serviceleistungen zurück?

Schmidt: Sicher verfügen viele Unternehmen über qualifizierte IT-Mitarbeiter, für die ein SAP-Rollout in einen ausländischen Standort kein Problem ist. Aber meist reichen die Ressourcen nicht aus, das Tagesgeschäft zusätzlich zu einem SAP-Rollout in einem fixierten Zeitrahmen abzuwickeln. Dann werden oft Unternehmen wie unseres ins Boot geholt. Fistec unterstützt seit mehr als 15 Jahren Unternehmen bei der SAP-Anbindung ausländischer Standorte. Daher kann ich sagen: Ein Rollout nach Italien, Kanada oder in die USA ist einfach. Auch Frankreich, Irland oder Schweden sind kein Problem. Sicher, alle Länder haben ihre eigenen lokalen Besonderheiten. Aber im Vergleich zu Russland sind andere Rollouts überschaubar.

E-3: Wo liegen die größten Herausforderungen?

Schmidt: In Russland ist beispielsweise das Rechnungswesen stark steuerlich ausgeprägt und gesetzlich geregelt. Diese Gesetze können sich aber auch schnell ändern. Das hat natürlich Auswirkungen auf die IT-Systeme, die letztlich die Prozesse und die notwendigen

Auswertungen und Berichte abbilden müssen. So ist beispielsweise seit dem 1. Januar 2012 das Föderale Gesetz Nr. 379-FZ über die Änderung von Sozialabgaben in Kraft. Damit ist es möglich, die geforderte Kalkulation der Sozialabgaben der zuständigen Aufsichtsbehörde elektronisch zur Verfügung zu stellen. Der nach der Prüfung durch die Behörde erstellte Akt und Beschluss über die Einleitung oder den Verzicht auf eine Strafverfolgung kann seitdem ebenso elektronisch übermittelt werden. Erfolgt die Übermittlung der Kalkulationsergebnisse durch das Unternehmen nicht fristgemäß, wird es bestraft. Gleiches gilt bei Nichteinhaltung des Verfahrens oder Verweigerung oder Nichtbereitstellung der Dokumentation.

E-3: Was empfehlen Sie in diesem Fall?

Schmidt: Ich kann nur jedem Unternehmen empfehlen, lokale Berater hinzuzuziehen. Diese kennen die spezifischen Besonderheiten. Das Projektrisiko wird dadurch einfach minimiert.

E-3: Wie schätzen Sie den russischen IT-Markt ein und wie hoch ist der Bedarf an SAP-Beratern in Russland?

Hake: Die SAP zählt Russland zu den Ländern mit dem weltweit größten Wachstumspotenzial. Der Modernisierungsbedarf der russischen Wirtschaft und der Ausbau der Infrastruktur sprechen für einen wachsenden Bedarf an IT-Lösungen. Auch zeigt der Blick auf den Bestand an Fachberatern gerade im SAP-Umfeld, dass sich das Gesamtpotenzial bei Weitem nicht durch die vorhandenen lokalen Berater abdecken lässt. Hier besteht noch eine enorme lokale Ausbildungsaufgabe und auch die Notwendigkeit, durch internationale Kooperationen einen Know-how-Transfer zu schaffen.

E-3: Gibt es eine Branche, die Sie bevorzugen?

Schmidt: Unsere Kunden sind insbesondere Maschinen- und Anlagenbauer und die Automobilzuliefer-Industrie mit First-Tier- und Second-Tier-Lieferanten.

Logo	Veranstaltungstitel, Termine, Ort	Inhalte	Veranstalter
	Fachforum für SAP-integriertes Dokumenten-, Vertrags- und Lizenzmanagement per SAP, Web, Mobile App – Innovationen, Trends und Best Practices rund um SAP-integrierte Lösungen 24. und 25.04.2013 KAI 10 – The Floating Experience c/o Mecure Hotel Hamburg City Amsinckstraße 53 20097 Hamburg	• Vertragsmanagement – abteilungsübergreifend/im internationalen Konzern • Implementierung von Lizenz- und Vertragsmanagement in einem Zug • Management-Dashboards mit SAP-Daten • Digitale Personalakte • IT-Recht für Software in der Cloud • (mobiles) Termin-/Fristen-Management	Circle Unlimited AG Südportal 3 22848 Norderstedt www.cuag.de Ansprechpartner: Stefanie Weidt E-Mail: s.weidt@cuag.de Telefon: +49 (0)40-5 54 87-467 Anmeldung: www.circle-unlimited.de/cuacademy.html
	automotiveIT Kongress 07. März 2013, CeBIT Hannover Messegelände, Convention Center, Saal 1, 30521 Hannover	IT-Technologien verändern die Automobilindustrie! Unter diesem Motto findet der 5. automotiveIT-Kongress im Rahmen der CeBIT statt. Top-Referenten referieren über die aktuellsten Themen der Branche.	Media-Manufaktur GmbH Mauerstraße 4 30982 Pattensen www.media-manufaktur.com Anmeldungen: Tanja Burmeister Telefon: 0049 (0) 5101/99039-98 E-Mail: burmeister@media-manufaktur.com
	IMCC 2013 In-memory Computing Conference 5. und 6. Juni 2013, Frankfurt/Main Forum Messe Frankfurt, Ludwig-Erhard-Anlage 1 60327 Frankfurt am Main	Die IMCC ist eine unabhängige und offene Informations-, Kommunikations- und Bildungskonferenz. Sie wirft einen 360-Grad-Blick auf SAP Hana, Big Data, Realtime Enterprise, In-memory Data Management und Business Intelligence/Predictive Analytics.	B4Bmedia.net AG Dachauerstraße 17, 80335 München www.in-memory.cc Ansprechpartner: Peter Färber: pmf@b4bmedia.net Brigitte Enzinger: brigitte.enzinger@b4bmedia.net Tel: +49 89 21028422

Wir unterstützen deutsche Unternehmen beim Einrichten und Betrieb der notwendigen IT-Infrastruktur vor Ort und sichern den Rollout und die Zusammenführung von deutschen und russischen SAP-Installationen.

E-3: Ist das nicht die angestammte Zielgruppe von Fistec?

Schmidt: In der Tat. Durch die enge Partnerschaft von Fistec und Energy Consulting kommt im SAP-Bereich jedoch jede Branche für uns in Betracht. Fistec verfügt über ausgezeichnete Expertise in der SAP-Beratung bei fertigenden Betrieben, Energy Consulting bringt als lokaler SAP Alliance Service Partner umfassendes IT- und Beratungs-Know-how aus dem russischen Markt ein. Wir verfügen über Expertise im Management Consulting und der Informationstechnologie.

E-3: Ursprünglich kommen Sie aus dem Energiesektor und betreuen und beraten große Öl- und Gasunternehmen in Russland. Nun sprechen Sie Unternehmen der Fertigungsindustrie an, haben Sie das notwendige Know-how?

Hake: Sicher hat Energy Consulting ihre Wurzeln bei der Energieversorgung. Aber von Anfang an zählten auch große Unternehmen der Fertigungsindustrie in Russland zu unseren IT-Beratungskunden. Diese Themen sind uns also keineswegs fremd. Zudem haben wir mit Fistec

einen Partner, der auf dieses Segment spezialisiert ist. Letztlich bildet die Basis der Projekterfolge in Russland vor allem die Kenntnis von Land und Leuten, der dortigen Anforderungen und Geschäftsgepflogenheiten. Hier hat Energy Consulting den Vorteil, dass wir schon lange Jahre als lokaler SAP Alliance Service Partner am Markt agieren. So sind wir in der Lage, komplexe Rollouts nach Russland zu unterstützen mit dem Ziel, dort ebenso stabile Fertigungsprozesse und eine hohe Liefertreue zu erreichen, wie man sie von Deutschland her kennt.

E-3: Was bieten Sie neben Ihrer Branchen- und Beratungs-Expertise sowie Landeskenntnissen im Produktbereich?

Schmidt: Hier portieren und lokalisieren wir im Moment unsere Lösungen im SAP-Umfeld für den russischen Markt. So sollen künftig auch Fertigungsunternehmen in Russland unsere noch recht neue SAP-App Smart Shopfloor für ihre mobile Fertigungsfeinplanung nutzen können. Ganz aktuell haben wir mit dem 360-Grad-Viewer ein schlankes SCM-Tool für SAP entwickelt, das wir auch für Industrieanwender von Moskau bis Wladivostok verfügbar machen wollen. Zudem bieten wir mit dem Fistec Engineer ein komplettes SAP-Template an, das in der russischen Version als Ausgangslösung für eine schnelle und qualitativ hochwertige SAP-Lösung für eine russische Tochtergesellschaft dienen kann.

E-3: Welche Ziele haben Sie 2013?

Schmidt: Wir wollen unsere Expertise für das Russlandgeschäft noch bekannter machen. Dies wird 2013 eine wichtige Aufgabe sein. Die CeBIT und die Hannovermesse sind für uns besonders wichtig. Russland ist 2013 das Partnerland der Hannovermesse. Wir werden dort unsere bewährten SAP-Apps in einer speziellen Russland-Version präsentieren.

E-3: Vielen Dank für das Gespräch.

www.fistec.de



Ulf Hake ist Executive Director beim russischen Beratungsunternehmen Energy Consulting in Moskau.

Ein Kommentar von Pierre Audoin Consultants (PAC)



Monatlich schreiben die Analysten von Pierre Audoin Consultants im E-3 Magazin über die weltweite SAP-Szene und geben den Bestandskunden und SAP-Partnern wertvolle Hinweise. Aktuelle Informationen finden sich im Blog: blog.pac-online.com

In-memory-Datenanalyse in Zeiten von Big Data

Bei einer von PAC durchgeführten Multi-Client-Studie mit 102 IT-Leitern kam heraus, dass sich deutsche Unternehmen der Herausforderungen von Big Data an die Datenanalyse durchaus bewusst sind. Um diese Herausforderungen anzugehen, wird verstärkt über In-memory-Datenanalyse nachgedacht – als eine von mehreren Optionen.

Unter den Sponsoren der Studie befanden sich Lösungs- und Service-Anbieter, die im deutschsprachigen Markt für Big Data und In-memory-Datenanalyse von großer Bedeutung sind wie beispielsweise Oracle, IBM, Fujitsu, TDS, Capgemini, Mieschke Hofmann und Partner (MHP) und Arvato Systems. Eine zentrale Frage war, wie relevant In-memory-Datenanalyse für Firmen in Deutschland heute und in der nahen Zukunft ist. Die Mehrheit der befragten Unternehmen betrachtet die In-memory-Technologie als eine Erweiterung für Business-Analytics-Umgebungen, vor allem für zeitkritische Analysen. Fast 20 Prozent gehen davon aus, dass solche Technologien zukünftig zentraler Bestandteil von Business Analytics sein werden und noch dazu essenziell sind, um die bevorstehende Datenflut zu bewältigen.

Highlights aus der Studie

- **Big Data**
Die Unternehmen erwarten, dass der Aufwand für die Verwaltung von Daten und die Sicherstellung hoher Datenqualität steigen wird. Zudem denken sie, dass es sogar noch

schwieriger werden wird, die Bedürfnisse der verschiedenen Abteilungen bezüglich Business Analytics zu erfüllen.

- **Mehrwert durch In-memory**
Aus Sicht der von uns befragten Unternehmen können mit In-memory Ad-hoc-Analysen beschleunigt und die Analyse-Anforderungen der Fachabteilungen leichter erfüllt werden. Darüber hinaus kann In-memory Firmen dabei helfen, schneller auf sich verändernde Geschäftsbedingungen zu reagieren.
- **Investitionspläne**
Big Data veranlasst Unternehmen, mehr Geld in neue Technologien und Dienstleistungen zu investieren. Etwa 60 Prozent der deutschen Unternehmen planen Investitionen im Bereich Data Warehouse, Data Management und Integration sowie In-memory-Datenanalyse. Allerdings ist die In-memory-Technologie, verglichen mit den anderen Bereichen, noch nicht so stark nachgefragt.
- **Investitionstrends**
Wenn Unternehmen investieren, wollen sie Lösungen, die aus Hard- und

Software bestehen. Außerdem sind Investitionen in Lösungen sehr oft von Investitionen in IT-Beratung und Systemintegration begleitet. Was die Use Cases betrifft, können sich die meisten Unternehmen vorstellen, In-memory-Datenanalyse einzusetzen, um existierende Reporting- und KPI-Lösungen zu verbessern. Nur wenige haben bisher erkannt, dass die Technologie weit mehr Vorteile bietet – wie etwa Preisoptimierung und Risikoanalyse in Echtzeit.

Aus unserer Sicht

Unser Reality Check „In-memory-Analyse in Zeiten von Big Data“ zeigt, dass wir es mit langfristigen Themen zu tun haben. Ein weiteres Ergebnis ist, dass In-memory-Analyse eine, aber nicht die einzige Antwort auf die Herausforderungen von Big Data ist. Wir gehen davon aus, dass In-memory-Technologie Teil vieler Softwareumgebungen für die Datenanalyse werden wird, und erwarten, dass Serviceanbieter (Generalisten wie Spezialisten) entsprechende Beratungs- und Integrationsleistungen anbieten. Zweifellos wird es einen hohen Bedarf an diesen Diensten geben.

In seiner Rolle als Principal Consultant – Software Markets & SaaS ist **Frank Niemann** seit 2010 Mitglied des PAC-Software- sowie des SAP-Services-Research-Teams. Er verantwortet PACs Software Research für die DACH-Region. In seiner Position baut er sowohl die Expertise als auch das Angebot an Marktstudien und Beratungsleistungen für IT-Anbieter und professionelle IT-Anwender aus. Der Diplom-Informatiker war zuvor leitender Redakteur bei der Computerwoche mit Schwerpunkt auf Geschäftsapplikationen, Content Management und BI. Frank Niemann ist ein gefragter Experte und Redner auf Kongressen.



Sehen Sie hier die Studie „In-memory-Analyse in Zeiten von Big Data“. Außerdem steht diese zum kostenfreien Download auf der PAC-Website zur Verfügung.

www.pac-online.de

Deutsche IT-Dienstleister müssen sich von alten Denkmustern verabschieden

Produktivität geht vor Prozesseffizienz

IT-Dienstleister müssen bei der Steuerung und Messung der Produktivität umdenken und eine ganzheitliche Sicht zugrunde legen. Neben der Prozessbetrachtung sollten auch die Perspektiven von Kunden und Mitarbeitern einfließen.

Im Rahmen des Forschungsprojekts „ProdiT“ (Produktivität IT-basierter Dienstleistungen) veröffentlichte PAC nun die Analyse „Steuerung und Messung der Produktivität von IT-Services-Organisationen“. Hierfür wurden IT-Services-Provider in Deutschland befragt. Fast alle sind sich darin einig, dass die nachhaltige Entwicklung der Produktivität für deutsche IT-Dienstleister essenziell ist, um im Wettbewerb zu bestehen. Einigkeit besteht auch weitgehend darin, dass die Performance anhand von Kennzahlen gemessen werden muss. Allerdings steckt die Umsetzung bei vielen Dienstleistern noch in den Kinderschuhen. Nicht einmal jeder zehnte Provider weiß genau, wo die Schwachstellen in Sachen Produktivität liegen. Dieses Resultat kommt laut Andreas Stiehler, Principal Analyst bei PAC, nicht überraschend: „Das klassische Produktivitätskonzept und davon abgeleitete Steuerungs- und Messmethoden sind für den IT-Dienstleistungsbereich nicht zu gebrauchen. Die hier propagierte ausschließliche Fokussierung auf effiziente Prozesse mindert im schlechtesten Fall

die Gesamtpformance des Unternehmens. Neben den Effizienzzielen müssen im Dienstleistungsgeschäft auch ein ausgewogenes Ressourcenmanagement und insbesondere eine Steigerung der Ertragskraft als zentrale Ziele der Produktivitätssteuerung betrachtet werden.“ Dies gelte insbesondere für Anbieter von IT Professional Services, von denen sich die große Mehrheit über Premiumangebote positionieren möchte.

Servicequalität ausschlaggebend

Die Servicequalität spielt hierbei eine entscheidende Rolle. Da die Qualität des Kundenkontakts und das Image des Dienstleisters maßgebliche Faktoren sind, sollte die Produktivitätssteuerung auch Vertrieb und Marketing mit einbinden. Weiterhin haben Motivation und Ausbildungsstand der Mitarbeiter einen erheblichen Einfluss auf die Innovationsfähigkeit der IT-Dienstleister. Nicht umsonst sieht jeder zweite IT-Dienstleister einen hohen Handlungsbedarf beim Thema Wissensmanagement und -transfer. Ein motivierendes,

auf den individuellen Bedarf der Mitarbeiter abgestimmtes Arbeitsumfeld ist Voraussetzung. In der Praxis werden jedoch oftmals andere Prioritäten gesetzt: Prozessoptimierung sowie die Verbesserung von Projekt- und Ressourcenmanagement stehen ganz oben auf der Agenda, wogegen kunden- und mitarbeitergerichtete Maßnahmen nachrangig behandelt werden. Auch bei der Messung der Performance stehen Projekt- und Ressourcenmanagement im Vordergrund, Parameter wie Kundenzufriedenheit, Grad der Kundenbindung oder Image werden dagegen häufig nicht erfasst. Andreas Stiehler kritisiert, dass viele Akteure Kennzahlensysteme als Steuerungs- und Kontrollsysteme zur Erreichung kurzfristiger Finanzziele implementieren. „Kennzahlen als Kontrollelemente und zur Feinsteuerung der Mitarbeiter bergen enorme Risiken – die sich noch potenzieren, wenn die Produktivitätssteuerung einseitig Effizienzziele anvisiert.“

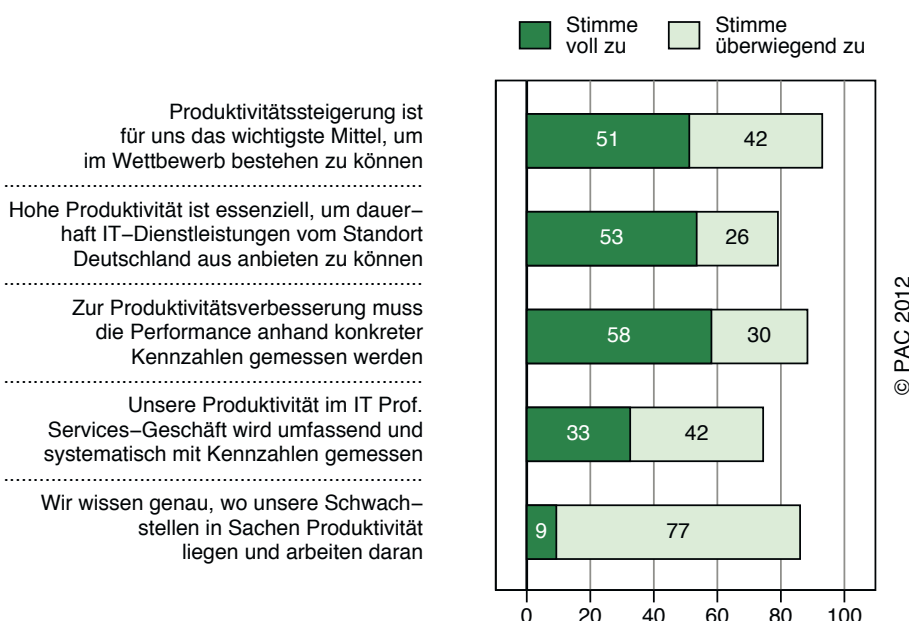


Der ausführliche Report steht unter http://bit.ly/ProdiT_Research_Report zum kostenlosen Download zur Verfügung.

www.zew.de/prodit2013

ProdiT

Das Forschungsvorhaben ProdiT (Produktivität IT-basierter Dienstleistungen) wurde vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) gefördert. Gemeinsam untersuchen die drei Forschungspartner (ZEW Mannheim, Universität Mannheim und PAC) Methoden und Kennzahlen zur Steuerung und Messung der Produktivität in der IT-Services-Branche. Dabei wird das Thema sowohl aus volkswirtschaftlicher als auch aus Prozess- und Organisations-sicht beleuchtet. PAC befasst sich im Rahmen von ProdiT mit der produktivitätsorientierten Steuerung von IT-Services-Organisationen.



Aussagen zur Produktivität im IT-Professional-Services-Geschäft. (Anteile in Prozent der befragten Unternehmen, die Umsätze mit IT Professional Services generieren, n=43.)

Agile Methoden wie Scrum und Kanban im IT- und Prozessmanagement

Nicht nur Träumerei

Am 27. November 2012 veranstalteten die Hochschule Koblenz und die Hochschule Bonn-Rhein-Sieg das dritte Praxisforum BPM & ERP. Das Thema lautete: „Agile Methoden im IT- und Prozessmanagement: Durchbruch oder Träumerei?“



Über 30 Fachverantwortliche und Führungskräfte aus dem Prozess- und ERP-Management unterschiedlicher Branchen trafen sich beim Praxisforum BPM und ERP. Tagungsort war die Hochschule Koblenz. Der Fokus der Veranstaltung lag auf den agilen Methoden im IT- und Prozessmanagement. Die Initiatoren Prof. Ayelt Komus von der Hochschule Koblenz und Prof. Andreas Gadatsch von der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg eröffneten die Veranstaltung. Sie riefen das Praxisforum 2011 ins Leben, um halbjährlich eine Plattform zum praxisnahen Austausch rund um das Thema BPM & ERP zu bieten. In seinem Vortrag referierte Komus über den aktuellen Stand agiler Methoden, insbesondere Scrum und Kanban in der Praxis, und stellte die zentralen Ergebnisse der aktuellen Studie „Status Quo Agile“ vor. Als Praxisreferenten waren Andreas Apeldorn von der Deutschen Telekom und Heinz Erretkamps von Johnson Controls eingeladen. Apeldorn berichtete, wie Social Media und Scrum das Prozessmanagement der Deutschen Telekom revolutionieren. Heinz Erretkamps konnte eindrucksvoll belegen, dass Scrum keinesfalls nur für die Software-Entwicklung interessant ist. Anschließend entfaltete sich eine rege Diskussion über Potenziale und Umsetzungs Hindernisse für agile Methoden. Vielfach wurde angemerkt, dass nicht-agile gemanagte Projekte oft ihre Vorgaben verlassen und im Ergebnis wenig transparent und schwierig zu managen sind. Die Teilnehmer nutzten die Möglichkeit, ihre neuen Eindrücke zu diskutieren und sich mit den Experten auszutauschen. Das nächste Praxisforum BPM & ERP findet am 7. Mai 2013 in St. Augustin an der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg statt. Thema dort ist „Big Data und Hana: Turbo für BPM und ERP-Management?“

Die Stimmung unter den Teilnehmern des dritten Praxisforums BPM & ERP war hervorragend.

Praxisworkshops „Scrum und Kanban im SAP- und Prozessmanagement“

Am 21. und 30. November 2012 gab es im Hotel Heinz in Höhr-Grenzhausen die ersten Praxisworkshops zu agilen Methoden im SAP- und Prozessmanagement. In kleinen Gruppen lernten die Teilnehmer, wie agile Methoden helfen können, typische Projektprobleme zu beheben: Unzufriedenheit mit Ergebnissen, Terminverzögerungen oder mangelnde Abstimmung mit Anwendern. Konzipiert und geleitet wurde der Workshop von Prof. Ayelt Komus, Experte für Projekt- und Prozessorganisation im IT- und Prozessmanagement-Umfeld. Außerdem ist er Certified Scrum Master und Initiator der Studie „Status Quo Agile.“ Anhand praktischer Übungen und Diskussionen wurde deutlich, was gute Projekte und agile Methoden ausmacht und wie der Scrum-Zyklus auch im SAP- und Prozessmanagement

anzuwenden ist. Es wurde auch darüber diskutiert, Aktivitäten in Time Boxes zu strukturieren und durch kurze Zyklen früher Feedback-Schleifen zu ermöglichen. Prof. Komus zeigte anhand der Studie „Status Quo Agile“, welche Potenziale mit der Umstellung der Projektvorgehensweise auf agile Methoden verbunden sind. In praktischen Übungen lernten die Teilnehmer den Scrum-Ansatz kennen und konnten abschätzen, was eine Umstellung für ihr Unternehmen bedeutet. Gleichzeitig wurden die Potenziale einer Nutzung agiler Methoden unmittelbar deutlich. Der Workshop wird am 12. April und 18. Juni 2013 nochmals angeboten.

www.status-quo-agile.de
www.bpm-erp-update.de
www.bpmerp.de

Budapest

Genf

Hamburg

Köln

Lyon

Moskau

Stuttgart

Wien

Zürich

PERSONAL2013

Fachmessen für Personalmanagement

Insgesamt über 500 Aussteller
250 Vorträge | 6 Keynotes
mehr als 8.000 Fachbesucher



23.-24. April 2013
Messe Stuttgart

14.-15. Mai 2013
CCH Hamburg

people performance technology

Twitter:
#Psued13

www.personal-messe.de

Twitter:
#Pnord13

In Stuttgart zeitgleich mit



**CORPORATE
HEALTH
CONVENTION**

3. Europäische Fachmesse für betriebliche Gesundheitsförderung und Demografie

Mit freundlicher Unterstützung von

HRm.de

monster.de
Das Bessere für mich

trenkwalder

Partner

BITKOM

Medienpartner

In Hamburg zeitgleich mit
BITKOM
IT meets HR

**Arbeit und
Arbeitsrecht**
Die Experten für das Personalmanagement

Hamburger Abendblatt

personalmagazin

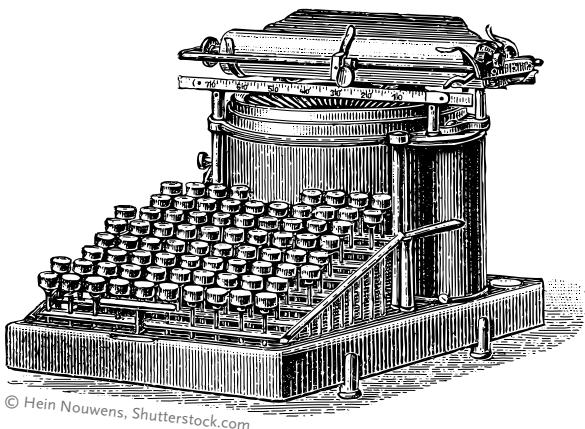
Personalwirtschaft

**wirtschaft
weiterbildung**

Sparen Sie 40%
bei Online-Registrierung!

Buchtipps Februar

Der von Thomas J. Watson prognostizierte Weltmarkt von „vielleicht fünf Computern“ ist rasant angewachsen. Seine Daseinsberechtigung hat er schon längst bewiesen. Ebenso lange setzen sich Philosophen und Wissenschaftler mit ihm auseinander. Diese teils kritische, teils euphorische, manchmal auch hämische Auseinandersetzung birgt viel literarisches Potenzial. Eine kleine Auswahl haben wir hier zusammengetragen. Wir wollen eine Brücke schlagen, von Konrad Zuses erstem Computer über das Leid der Eltern bezüglich digitaler Erziehung bis hin zu Minicomputern, die irgendwann durch unsere Blutbahnen schwirren. Aber das ist noch nicht alles. Lesen Sie selbst!

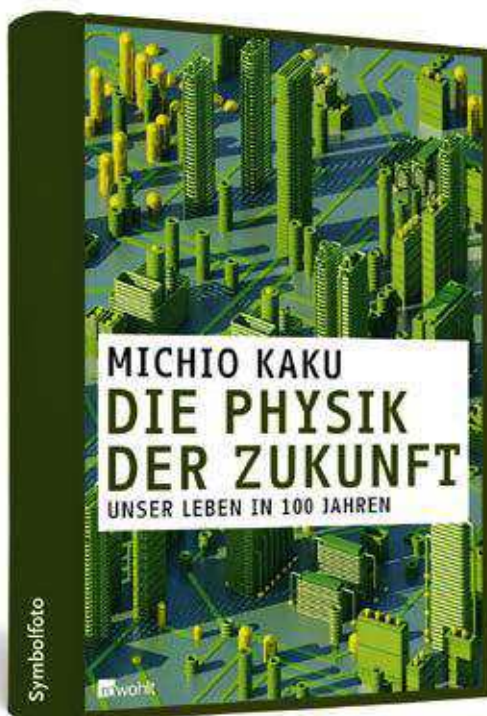


© Hein Nouwens, Shutterstock.com

» Irren ist menschlich. Aber wenn man richtig Mist bauen will, braucht man einen Computer. «

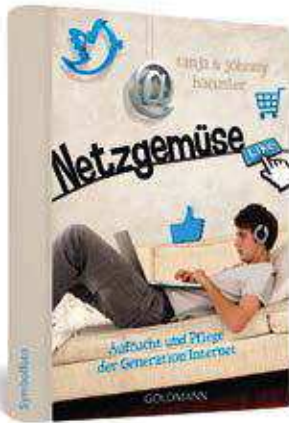
Daniel Irvin Rather (1931), amerikanischer Journalist und Nachrichtensprecher, arbeitete bis 2006 für CBS.

Die Physik der Zukunft



Autor: Michio Kaku, 608 Seiten, September 2012, ISBN 978-3-498-03559-4

Inhalt: „Jede Woche drückte ich mir die Nase am Fernsehschirm platt. Ich tauchte ein in eine geheimnisvolle Welt voller Außerirdischer, Raumschiffe, Strahlenwaffen, Unterwasserstädte und Monster. Ich war geradezu süchtig danach. Das war mein erster Kontakt mit der Welt der Zukunft. Seitdem empfinde ich ein kindliches Gefühl des Staunens, wenn ich über die Zukunft nachdenke.“ In den 1930er und 1940er Jahren inspirierte die US-Fernsehserie „Flash Gordon“ mit Buster Crabbe zahlreiche abenteuerlustige Kids zum Träumen. So auch Michio Kaku, der als Sohn japanischer Einwanderer in Palo Alto, Kalifornien, aufwuchs. Heute ist er einer der bekanntesten Physiker der USA und lehrt Theoretische Physik an der New Yorker City University. Viele seiner populärwissenschaftlichen Bücher wurden bislang nicht ins Deutsche übersetzt. „Die Physik der Zukunft“ ist eine Ausnahme. Darin schildert er, wie in nicht allzu ferner Zukunft Roboter die Alltagsarbeit übernehmen, wir Menschen Küchengeräte mit der Kraft unserer Gedanken steuern, zu Meetings unser Hologramm schicken, Nationalstaaten kaum noch eine Rolle spielen und Nanobots durch unsere Blutbahnen schwirren und Krebs heilen. Laut Kaku ist vieles davon nicht nur pure Science Fiction, sondern es wird seriös daran geforscht. Er sprach mit 300 Forschern über die gesellschaftlich-technische Entwicklung: von der Künstlichen Intelligenz bis zur Raumfahrt, von der Medizin und Biologie bis zur Nanotechnologie. Denn trotz seiner Leidenschaft für Flash Gordon erkannte Michio Kaku früh, dass es ohne den Wissenschaftler Dr. Zarkov keinen Helden und keine Zukunft gegeben hätte: „Die Attraktiven und die Schönen mögen die Bewunderung der Gesellschaft gewinnen, doch all die wunderbaren Erfindungen der Zukunft sind ein Nebenprodukt der unbesungenen, namenlosen Wissenschaftler.“ www.rowohlt.de



Netzgemüse

Autoren: Tanja und Johnny Haeusler, 288 Seiten, November 2012, ISBN 978-3-442-15743-3

Inhalt: Was tun, wenn Fünf- oder Sechsjährige ihre Eltern bezüglich Internet, Social Networks, Videospiele und Smartphones schon längst überholt haben? Selbst für Erwachsene, die mit Computer, Fernsehen und Mobiltelefon aufgewachsen sind, kann die Erziehung ihrer Kinder eine Herausforderung darstellen. Die Autoren Tanja und Johnny Haeusler bezeichnen sich als Digital Natives, sie sind aber auch Eltern zweier heranwachsender Söhne und können ein Lied vom Leid beim Heranziehen der digitalen Generation singen. Allerdings versprechen sie auch, dass nach der Lektüre von „Netzgemüse“ Eltern den Kulturraum Internet mehr lieben, als es ihre Kinder tun. Seit 2007 gehört das Paar zum Gründungs- und Veranstaltungsteam der re:publica, einer der wichtigsten europäischen Konferenzen für Online-Medien und die digitale Gesellschaft. Sie betreiben außerdem den mit einem Grimme-Online-Award ausgezeichneten Webblog „Spreblick“.

www.randomhouse.de

Das Ding namens Computer

Autorin: Suzana Alpsancar, November 2012, 322 Seiten, ISBN 978-3-8376-1951-5

Inhalt: Computer prägen unsere Gesellschaft. Doch noch nie wurde die ihnen zugesprochene Gestaltungsmacht systematisch hinterfragt. Gemeinhin werden sie als Rechenmaschine, Medium oder Notationssystem adressiert. Unklar bleibt, welcher Status dem Computer als Ding zukommt. Suzana Alpsancar geht mit „Das Ding namens Computer“ einen neuen Weg. Sie beschäftigt sich mit dem Medienphilosophen Vilém Flusser, dessen zentrales Thema der Untergang der Schriftkultur war, sowie mit dem Informatiker Mark Weiser, der erstmals den Begriff Ubiquitous Computing prägte, was so viel wie Rechnerallgegenwart bedeutet. Damit legt sie zwei symptomatische Computerkonzepte im Diskurs des Digitalen frei. Sie zeigt, dass eine Reflexion der Gestaltungsmacht von Computern neben typischen Gebrauchsweisen gerade auch auf ihre potenzielle Widerständigkeit als Dinge abheben muss, um ihre Medialität angemessen erfassen zu können.

www.transcript-verlag.de



Konrad Zuse und die Schweiz

Autor: Herbert Bruderer, 224 Seiten, 2012, ISBN 978-3-486-71366-4

Inhalt: 2012 stand im Zeichen des 1995 verstorbenen Bauingenieurs, Erfinders und Unternehmers Konrad Zuse. Viele deutsche Museen organisierten Ausstellungen und Veranstaltungen, um jenen Computerpionier zu ehren, der 1941 den ersten programmgesteuerten und frei programmierbaren Computer erfand. Doch was hatte Konrad Zuse mit der Schweiz zu tun? Tatsächlich trug er wesentlich am Entstehungsprozess der dortigen Informatik-Kultur bei. 1991 wurde ihm schließlich von der Eidgenössischen Technischen Hochschule in Zürich der Ehrendoktor verliehen, jener Institution, die zwischen 1950 und 1955 den Z4 in Betrieb hatte, den ersten kommerziellen Computer der Welt. Dieser bestand aus 2200 Relais und hatte einen mechanischen Speicher, der 64 Zahlen aufnehmen konnte. Herbert Bruderer hat in seinem Buch die verstreuten Dokumente des Wirkens von Konrad Zuse zusammengetragen. Zu Wort kommen auch Zeitzeugen des Z4.

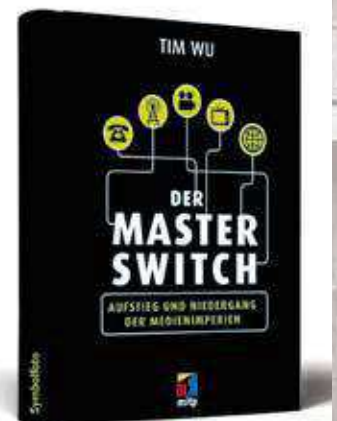
www.oldenbourg-verlag.de

Der Master Switch

Autor: Tim Wu, 432 Seiten, 2012, ISBN 978-3-8266-9166-9

Inhalt: Jede neue Medienindustrie des 20. Jahrhunderts – ob Radio, Telefon, Fernsehen oder Film – war ursprünglich frei und offen. Sie luden zur uneingeschränkten Nutzung und zu unternehmerischen Experimenten ein, bis sich schließlich jemand die absolute Vorherrschaft erkämpfte. Erfindungen brachten Industrien und Industrien wiederum Imperien hervor – eine Entwicklung, die oft erdrückende Folgen für die freie Meinungsäußerung und die technischen Innovationen nach sich zog. Anhand solcher Entwicklungen ergründet Autor Tim Wu ein altbewährtes Muster. Könnte sich die Geschichte wiederholen? Könnte das Internet von einem einzigen industriellen Monopolisten im Besitz des Master Switch beherrscht werden? Tim Wu ist Politikverfechter und Professor an der Columbia University. 2006 stand er auf der Liste der 50 führenden Spezialisten im Bereich Wissenschaft und Technologie der Zeitschrift Science American.

www.it-fachportal.de



Realtime Enterprise: Das Ende von Batch Processing und Daten-Import/Export

Die langsame Revolution

Die SAP Business Suite 7 powered by SAP Hana wird eines Tages das Realtime Enterprise zu den Bestandskunden bringen. Es wird seine Zeit brauchen, aber die Auswirkungen werden gleich einer Revolution sein.

Eine Analyse von Peter M. Färbing, E-3 Chefredakteur

Arbeiten in Echtzeit sollte seit 40 Jahren möglich sein. Vor genauso vielen Jahren haben fünf Personen das Unternehmen SAP gegründet. Das erste Softwareprodukt hieß System R. Es war oder sollte offensichtlich ein Realtime-System sein. Also ein Programm, das den Computer veranlasst, unmittelbar auf Eingaben zu reagieren. Die damals vorherrschende Datenverarbeitung war Batch Processing: Programme und Daten wurden etwa über Lochkarten eingelesen und warteten auf die Verarbeitung. Die Warte- und Verarbeitungszeit konnte auch mehrere Stunden betragen. Rechnungsabschlüsse oder Lagerabfragen wurden somit in Perioden geplant. Auf System R folgte R/1, R/2, R/3, mySAP.com, R/3 Enterprise, mySAP ERP 2004/2005, ERP/ECC 6.0 und die Business Suite 7. Mit einer In-memory-Datenbank könnte das ERP-System schnell genug werden, um in Echtzeit zu reagieren. Der 40 Jahre alte Traum kann Wirklichkeit werden. Die zahlreichen SAP-Systeme waren bisher schon besser als alles Davorgewesene, aber Echtzeit stand nur bedingt zur Verfügung. Wobei Echtzeit nicht „sofort“ bedeuten muss. Der Informatiker spricht von einem Echtzeit-System, wenn die Antworten in dem Moment vorliegen, wenn sie gebraucht werden. Also darf ein Produktionssteuerungs- und Planungssystem ein paar Minuten rechnen und muss nicht in Millisekunden antworten – aber eine ganze Nacht sollte es auch nicht brauchen. Bei Colgate-Palmolive experimentierte Mike Crowe, Vice President für Global Information Technology, mit SAP Hana. Die Produktionsprogrammplanung (MRP, Manufacturing Resources Planning) lief bei Colgate-Palmolive traditionell als Batch-Job während der Nacht. Das war korrekt, aber unflexibel. Planungsänderungen konnten untertags nicht berücksichtigt werden. MRP auf SAP Hana beschleunigte die Produktionsprogrammplanung um das 325-Fache. Aus dem Batch-Job wurde eine interaktive Anwendung, die innerhalb von Sekunden Antworten gab. Jetzt

>> Eine kluge SAP muss dafür sorgen, dass die Bestandskunden unter allen Umständen und in allen Releaseversionen die SAP und die SAP-Community nötig haben: Dann werden die Bestandskunden der SAP stets treu bleiben. <<

Frei nach Niccolò Machiavelli aus *Il Principe* (Der Fürst): „Ein kluger Fürst muss dafür sorgen, dass seine Bürger unter allen Umständen und in allen Zeitläufen ihn und den Staat nötig haben: Dann werden sie ihm stets treu bleiben.“

kann man jederzeit und beliebig oft die Produktionsplanung und Steuerung neu justieren. Mike Crowe spricht vom echten Planen, weil es möglich ist, jederzeit zu simulieren und kurzfristig mehrfach geschachtelte Was-wäre-wenn-Fälle zu betrachten. Mit einer In-memory-Computing-Technologie ist die Basis gelegt. Die adäquaten Geschäftsprozesse müssen noch entwickelt werden. Aber Handeln in Echtzeit wird eine Notwendigkeit und Selbstverständlichkeit. Hana kommt zur rechten Zeit: Bei SAP-Bestandskunden ist es nicht ungewöhnlich, dass Daten aus dem ERP-System exportiert werden, um anschließend mit eigenen Lösungen schneller verarbeitet zu werden. Zahlreiche SAP-Partner leben sehr gut von solchen Hilfssystemen, die klein, preiswert und schnell sind. Später werden die Daten dann wieder ins SAP-System zurückgespielt, damit die Konsistenz des führenden ERP erhalten bleibt. Mittlerweile gibt es zahlreiche Beispiele für die notwendige Integration betriebswirtschaftlicher Geschäftsprozesse, wie sie ein SAP-System abbildet – aber auch die

Erkenntnis, dass Integration einhergeht mit Komplexität und Schwerfälligkeit.

OLTP & OLAP

SAP hat als erstes Unternehmen die Notwendigkeit von Echtzeit im betriebswirtschaftlichen und produktionstechnischen Umfeld richtig erkannt. Fortlaufend wurde an der Erreichung des Ziels gearbeitet: Bereits das SAP-Produkt APO (Advanced Planer and Optimizer) war eine In-memory-Datenbank und konnte Planungs- und Steuerungsprozesse in der Produktion erheblich beschleunigen. Eine weitere Hilfslösung zur Beschleunigung der IT war die Trennung in Online Transaction Processing (OLTP) für operative/dispositive Aufgaben und Online Analytical Processing (OLAP) für analytische Aufgaben aus dem Bereich Business Intelligence. Diese Trennung der ERP-Daten in eine operative SQL-Datenbank für OLTP und in eine Data/Business Warehouse für OLAP war ein erfolgreicher Schritt – aber nur der Versuch, aus der Not eine Tugend zu machen. Jedem weitblickenden Informatiker war klar, dass eines Tages die Zusammenführung von OLTP und OLAP zu erfolgen hat. SAP-Mitgründer und Aufsichtsratsvorsitzender Professor Hasso Plattner hat diese Entwicklung angestoßen. Das SAP-Team rund um Vorstand Vishal Sikka hat die Idee einer In-memory-Datenbank für OLTP und OLAP aufgegriffen: Dieses Jahr werden Kernanwendungen der SAP Business Suite auf der Basis von Hana verfügbar. Damit ist SAP der führende Anbieter einer integrierten Suite von Unternehmensanwendungen, die Transaktionsdaten auf einer einzelnen In-memory-Plattform in Echtzeit erfasst und analysiert. Durch die Nutzung einer einzelnen Plattform wird die Komplexität, verursacht durch redundante Daten und Systeme, verringert.

Realtime Enterprise

Bereits auf der SAP-Hausmesse Sapphire 2010 in Orlando sprach Hasso

Plattner vom echten „Real“ Enterprise 2.0 powered by In-memory Computing: Damit scheint ein entscheidender Schritt Richtung Handeln in Echtzeit möglich zu sein. Etliche Hilfssysteme werden somit obsolet und neue Geschäftsprozesse können entstehen. Ein ERP-Datenexport wird in vielen Fällen nicht mehr notwendig werden. Die schnelle und parallele Verarbeitung zu einem langsamen ERP-System könnte der Vergangenheit angehören. Unternehmen können proaktiv Geschäfte abwickeln, Daten analysieren und Vorhersagen treffen. Die Business Suite powered by Hana kann den Kunden einen Mehrwert durchgängig über alle Geschäftsprozesse bringen und wird die Art, wie Unternehmen agieren und zusammenarbeiten, grundlegend verändern. „2010 hat unser Gründer und Aufsichtsratsvorsitzender Professor Hasso Plattner unseren Kunden zugesagt, dass SAP Hana die Grundlage für eine intellektuelle Erneuerung der SAP bilden und als Basis sowohl bestehender als auch künftiger Anwendungen dienen wird. Über die vergangenen 18 Monate haben wir dieses Versprechen eingelöst. Mit der Möglichkeit, SAP Business Suite in Echtzeit zu nutzen, erreichen wir heute einen weiteren wichtigen Meilenstein“, erklärte SAP-Vorstandsmitglied Dr. Vishal Sikka, verantwortlich für Technology und Innovation, am 10. Januar in Palo Alto (CA). „SAP hat die Software, die den Kern von Tausenden Unternehmen weltweit bildet, neu definiert – sie ist nun so schnell, wie unsere Kunden selbst denken und arbeiten können. Außerdem lassen wir unseren Kunden die Wahl in Bezug auf Datenbanken. Die üblichen Abwägungen zwischen Kosten und Leistung fallen weg und wir vereinfachen die Landschaften unserer Kunden erheblich. Gemeinsam mit einem starken, offenen Partner-Ökosystem erfinden wir Anwendungen, deren Bereitstellung und Infrastruktur neu.“

Konsolidierung

Bestandskunden können entscheidende Geschäftsprozesse wie Planung, Ausführung, Berichterstattung und Analyse in Echtzeit steuern, und zwar unter Verwendung der gleichen Daten (OLTP/OLAP). Die Business Suite bietet eine offene Umgebung, die operationale Analysen und Berichterstattung mit aktuellen Transaktionsdaten ermöglicht. Für Bestandskunden stellt SAP ein Service Pack zur Verfügung. Damit lässt sich eine Konsolidierung einleiten, an deren Ende eventuell die Verwendung eines Data Warehouse für Business Intelligence überflüssig wird. In jedem Fall sollte es aber durch Adaption von Geschäftsprozessen eine klare Struktur im ERP geben: Aufgaben, die aufgrund mangelnder Geschwindigkeit ausgelagert oder nur wenige Male pro Jahr berechnet wurden, könnten nun in einer Hana-Umgebung wieder konsolidiert im klassischen ERP-Umfeld ablaufen. Batch Processing könnte somit obsolet werden und damit eine Konsolidierungswelle einleiten.

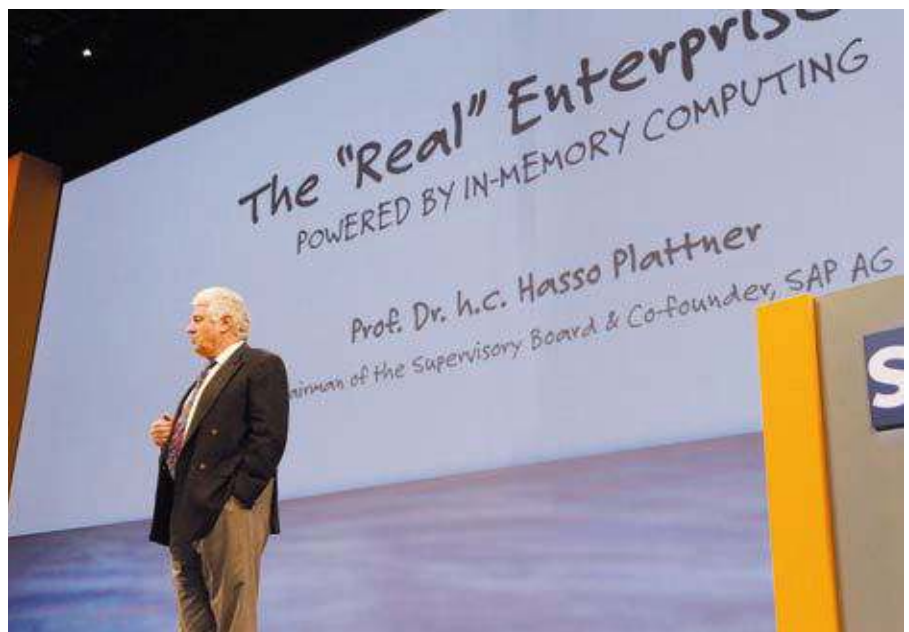
SQL-Kompatibilität

Mit einem Enhancement Package (EhP) macht der Bestandskunde die Business Suite fähig, mit der Hana-Datenbank zu kommunizieren. Die Schnittstellendefinitionen will SAP aber allen Datenbank-anbietern zur Verfügung stellen. Damit wird gewährleistet, dass sowohl die bekannten Anbieter keinen unmittelbaren Nachteil erfahren als auch selbst in der Lage sein werden, neue DB-Techniken in die Business Suite einbringen zu können. Ob IBM, Oracle und Microsoft diese Optionen ergreifen, ist noch nicht entschieden. SAP jedenfalls will die Partner mit Hana nicht ausschließen.

Fazit

IDC-Analyst Henry Morris: „Die Geschäftswelt dreht sich immer schneller.“

Es wächst die Notwendigkeit, immer weniger Zeit für die Erfassung und Analyse von Daten sowie die Ableitung von Maßnahmen aufzuwenden. Business Suite powered by SAP Hana ist eine Antwort hierauf. Hana verbindet transaktionale Verarbeitung und Analysen auf einer einzelnen Plattform und unterstützt so ein integriertes System für die Erfassung von Daten und Entscheidungsfindung. Durch die Integration von Transaktionsverwaltung mit Entscheidungsmanagement entfallen Verzögerungen und Ineffizienzen, wie sie üblicherweise durch parallele Systeme für den laufenden Betrieb und den Einsatz von Business Intelligence entstehen. Mithilfe von relevanten, granularen und aktuellen Daten können Mitarbeiter nun bessere taktische, operative und strategische Entscheidungen treffen.“

www.e-3.de


Hasso Plattner präsentierte 2010 seine Idee vom Realtime Enterprise 2.0 powered by Hana.

DSAG über Business Suite powered by Hana

Im Rahmen der guten Zusammenarbeit zwischen DSAG und SAP konnte die DSAG bereits im vergangenen Jahr Einfluss auf Innovationen und das Preismodell der Business Suite powered by Hana nehmen. Andreas Oczko, Mitglied im Vorstand der deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe, meint: „Wir haben uns für ein Preismodell eingesetzt, das sich an der Wertschöpfung des Kunden orientiert. Das bedeutet: SAP-Kunden müssen jetzt nur die Lizenzen upgraden, die wirklich auf die Hana-Datenbank zugreifen, und nicht pauschal den gesamten Lizenzvertrag. Die Datenbank für die Business Suite auf Hana kostet damit lizenzseitig für Bestandskunden praktisch genauso viel wie herkömmliche Datenbanken. Damit wird es möglich, die Vorteile, die die In-memory-Technologie dem einzelnen Kunden gegebenenfalls bietet, zu einem vernünftigen Preis zu nutzen.“ Und Marco Lenck, Vorstandsvorsitzender der DSAG, ergänzt: „SAP hat unsere Vorschläge angenommen, das Preismodell am Vertragswert der SAP-Installation zu orientieren und nicht hauptsächlich speicherbasiert. Bestandskunden haben dank des konventionell ausgerichteten Pricings einen einfachen Zugang zu Innovationen im Hana-Umfeld. Damit ist SAP konstruktiv auf eine Kern-Forderung der DSAG eingegangen. Das begrüßen wir sehr.“

BS7 auf Basis von Hana könnte das Selbstverständnis des Walldorfer Softwarekonzerns verändern

Starke Implikationen

Am 10. Januar 2013 hat die SAP die sofortige Verfügbarkeit der Business Suite auf Basis der Hana-Architektur angekündigt. Der Umfang der Ankündigung und die Darstellung der Optionen sind umfassender als erwartet.

Von den Experton-Group-Analysten Wolfgang Schwab, Jürgen Weiß und Andreas Zilch

Hana war als Hochleistungsdatenbank für die Verarbeitung großer Datenmengen positioniert und somit als BI-Appliance für Analytics-Anwendungen. Seit Herbst 2012 wird Hana im CRM-Umfeld sowie für Business One (B1) angeboten. Mit der aktuellen Ankündigung erweitert SAP das Hana-basierte Angebot auf die gesamte Business Suite, also auch auf den ERP-Backbone. Daraus wird klar, dass die neue Architektur nicht nur für OLAP- (Online Analytical Processing), sondern auch für OLTP-Anwendungen (Online Transaction Processing) geeignet ist. Eine Datenbasis für die operative Datenverarbeitung sowie Analyse fördert sowohl die Datenkonsistenz als auch die Geschwindigkeit, IT-abhängige Geschäftsprozesse können deutlich verbessert und beschleunigt beziehungsweise erst ermöglicht werden.

SAP präsentierte am 10. Januar dieses Jahres erste Kunden, die in Teilbereichen eine erfolgreiche (technische) Migration der klassischen ERP-Architektur zur Hana-Architektur durchgeführt haben. Hierzu gehören John Deere, HSE24, Ferrero und Bayer. Die Ankündigung von SAP bedeutet strategisch nichts anderes als den zweiten revolutionären Architektur-Wechsel in der Geschichte des

Unternehmens – vergleichbar mit dem Schritt von R/2 (Mainframe) nach R/3 (Client/Server). Die neue Architektur-Plattform wird eher informationsbeziehungsweise datenbankzentriert sein, mehr als applikationszentriert, obwohl Applikationen auch weiterhin eine wichtige Rolle spielen. Das Innovations-Verhalten der SAP war in den vergangenen Jahren gemischt (NetWeaver als universeller Enterprise Service Bus, Business ByDesign als primäre ERP-Cloud-Plattform für den Mittelstand etc.). Bei der Hana-Architektur treibt SAP das Thema jedoch konsequent von oben und richtet das gesamte Unternehmen danach aus.

Bedeutung

Läuft Hana erfolgreich, würde dies das Selbstverständnis des Unternehmens und die Zukunftsperspektiven positiv beeinflussen. Die Potenziale des Marktführers sind gigantisch – trotzdem wird die Migration alles andere als ein Selbstläufer werden. Für die SAP-Partner bedeutet ein neues Thema neue Chancen. Das hat sich schon bei der Hana-BI-Appliance gezeigt, mit der SAP große Erfolge erzielte und die entsprechende Implementierungs- und Services-Umsätze nach sich zog. Allerdings ist in Deutschland der Markt für SAP-Spezialisten

überhitzt. Das bedeutet, dass SAP-Service-Provider zurzeit hohe Auslastungen mit traditionellen Migrationen und Projekten erzielen. Somit wird es schwierig, eine Motivation für eine strategische Investition zu tätigen. Strategische globale Implementierungspartner sind IBM, HP und Accenture. Hier zeigt SAP eine Konzentration auf wenige Partner, die jedoch in der wichtigen Initialisierungsphase durchaus förderlich sind. Als unmittelbarer Wettbewerber steht natürlich Oracle im Mittelpunkt. Noch immer basieren viele SAP-Installationen auf der Oracle-DB-Plattform. Die meisten Kunden beziehen Oracle von SAP zu günstigen Konditionen über das schon lange geltende Reseller-Abkommen. Wie lange dies bei dem stärker werdenden Wettbewerb zwischen beiden Unternehmen noch hält, ist eine Frage. Aber auch andere Datenbank-Anbieter, Betriebssysteme und Server-Hersteller sind von der SAP-Initiative betroffen. SAP setzt zwar klar auf Hana, bleibt aber weiterhin Datenbankanbieter-agnostisch. Zudem sind bei Hana exklusiv Suse Linux und als Server-Plattform Intel Xeon (E7) gesetzt. Besonders die Integration der HanaDB mit Intel Xeon schafft die Geschwindigkeitsvorteile. Es handelt sich insgesamt also um einen hochintegrierten Stack, was Anbietern wie IBM, AMD, Microsoft und Red Hat



Andreas Zilch ist als Vorstandsmitglied der Experton Group verantwortlich für den Bereich Consulting und Advisory Services.



Jürgen Weiß ist seit Anfang Januar 2013 bei der Experton Group als Executive Advisor mit Schwerpunkt SAP Lösungen und Prozesse tätig.



Wolfgang Schwab ist als Manager Advisor & Program Manager Efficient Infrastructure bei der Experton Group im Bereich Consulting tätig.

nicht gefällt. Für die SAP-Anwender bedeutet die Hana-Architektur neue Chancen – aber auch Aufwände und Risiken.

Kritische Kernfragen?

SAP hat in den vergangenen 30 Monaten große Anstrengungen unternommen, um Hana zunächst als BI-Analytics-In-memory-Datenbank zu entwickeln und dann die Weiterentwicklung zu einer Enterprise-Datenbank voranzutreiben. Diese Entwicklung ist aber noch nicht abgeschlossen. Oracle, IBM DB/2 und Microsoft SQL Server haben einen mehrjährigen Vorsprung. Hana hat den Vorteil, dass die Architektur schon in der Entwicklungsphase für OLAP und OLTP gestaltet wurde. Der Nachteil ist, dass die Leistungsfähigkeit einer Datenbank nicht nur von dieser selbst, sondern auch vom Umfeld abhängt. Dieses Umfeld hängt aber nicht allein von der SAP ab, sondern von weiteren SW-Tool-Anbietern. Bei der bisherigen positiven Marktentwicklung und -prognose der Hana-Datenbank sollte die Motivation nicht schwerfallen, diese muss aber auch mit entsprechenden Ressourcen hinterlegt sein. Die Kunst wird sein, Synergien zu nutzen und genug Ressourcen für die Neuentwicklungen im Rahmen der Hana-Architektur freizuschaffen. Wichtig für alle Bestandskunden ist eine transparente und solide Roadmap, die auch exekutiert wird. SAP ist für Verlässlichkeit bekannt, das Negativbeispiel Business ByDesign wirkt aber noch nach. Außerdem ist die Forderung nach einer transparenten und soliden Roadmap auch leichter ausgesprochen als realisiert – das Thema ist komplex und die Aufgabenstellungen a priori schwer zu planen. Die Experton

Group geht davon aus, dass SAP hier bedacht vorgehen wird. Doch was bringt die Migration zur Hana-Architektur konkret für das Unternehmen? Wie hoch ist der Aufwand? Und: Wie sind die Risiken zu bewerten und einzugrenzen? SAP unterstützt die Kunden durch ROI-Kalkulatoren und entsprechende Beratungsleistungen. Die Hauptarbeit muss trotzdem das Anwenderunternehmen leisten. Die Herausforderung liegt dabei in der langfristigen und ganzheitlichen Sichtweise. Für einzelne Hana-Projekte im Analytics-Bereich ist eine Wirtschaftlichkeitsrechnung einfach. Schwieriger ist es, den Business Case für die komplette Migration zur Hana-Architektur für das gesamte Unternehmen zu rechnen. Wie auch die Erfahrungen mit SOA-Investments gezeigt haben, ist eine hohe Erstinvestition notwendig.

Fazit

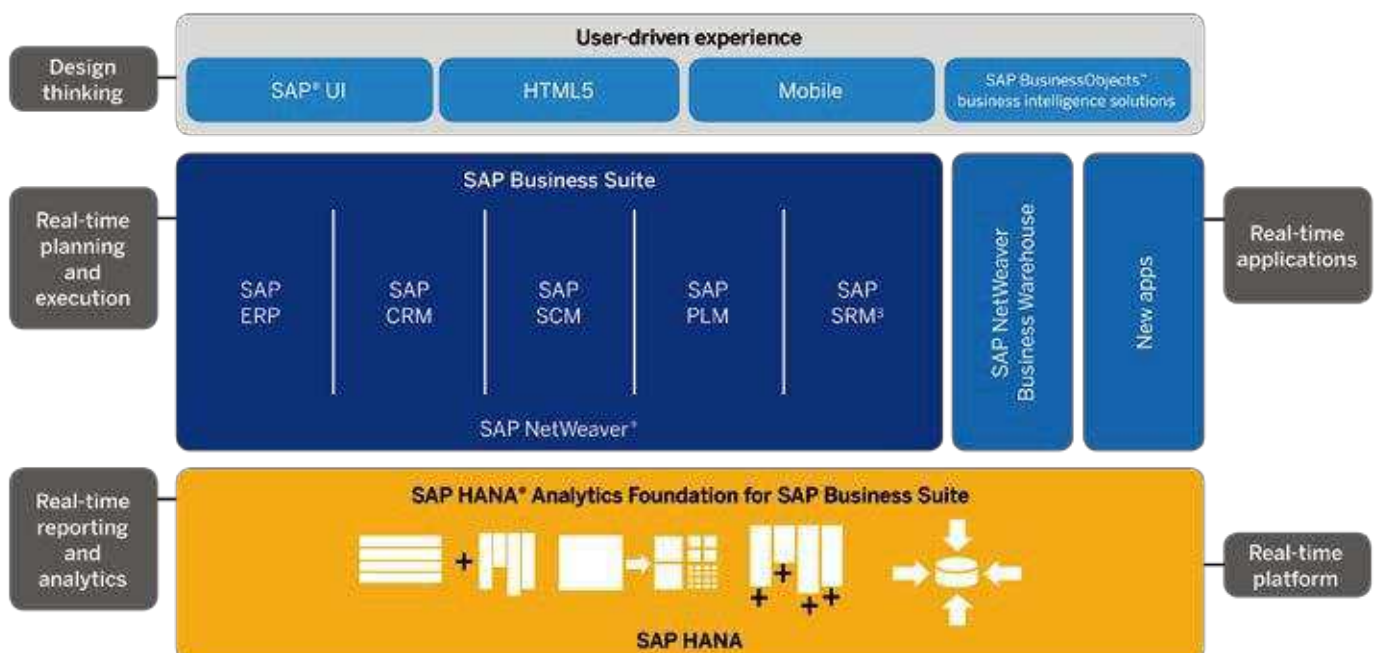
Anwenderunternehmen müssen eine langfristige und strategische

Entscheidung treffen. Neben der Betrachtung des potenziellen Nutzens kann durchaus auch eine nähere Betrachtung der aktuellen SAP-Installation helfen. Zumeist handelt es sich hierbei um ältere Systeme, das heißt, die Erstinstallation liegt 15 Jahre oder noch länger zurück. Die neuen Möglichkeiten könnten einen Anstoß geben, das ERP-System von Grund auf zu renovieren und fit für die nächsten 20 Jahre zu machen. Doch welche Migrationswege sind hinsichtlich Aufwand, Kosten und Risiko möglich und effizient? SAPs Grundidee ist es, die bestehende Installation inklusive aller Datenbestände und Applikationen zunächst 1:1 auf die neue Hana-Architektur zu migrieren. Diese Migration ist laut SAP mit überschaubarem Aufwand und ohne Nachteile möglich. Wenn dies erfolgt ist, hat man zwar noch keine signifikanten Vorteile erzielt, aber die Basis für wertschöpfende Neuentwicklungen geschaffen.

www.experton-group.de

Bewertung für SAP-Anwender

Mit der Verfügbarkeit der Business Suite 7 auf Hana muss sich nun jeder SAP-Anwender damit auseinandersetzen. Die Umstellung der Basis-Architektur betrifft die SAP selbst, die Technologie- und Implementierungspartner sowie Mitbewerber. Das erste Kunden-Feedback zeigt einen klaren Vorteil durch eine Beschleunigung von Planungs-, Simulations- und Analyseaufgaben. Entscheidungen können zeitnah mit allen verfügbaren Daten getroffen werden. Das verbessert die Qualität und stellt für viele Branchen (Handel, Banken, Versicherungen) einen Wettbewerbsvorteil dar. Einfache Enhancement Packages und niedrige Appliance-Kosten machen es auch für mittelständische Unternehmen einfach, schrittweise auf diese Technologie zu migrieren. Kritisch könnte die Verfügbarkeit von Hana-Beratern sein, die beispielsweise ABAPs optimieren und Systeme optimal parametrisieren. Die drei strategischen SAP-Partner Accenture, HP und IBM sollten aber zumindest mittelfristig genügend Ressourcen bereitstellen können.



Das komplette Business-Suite-7-Angebot inklusive NetWeaver soll auf HanaDB laufen (Ausnahme: SRM, Supplier Relationship Management). Keine simple Aufgabe für Bestandskunden, Partner und SAP selbst angesichts der zahlreichen ABAP/Java-Modifikationen und Modul-Abhängigkeiten.

3) Mit Stand Januar 2013 ist SAP Supplier Relationship Management (SRM) nicht verfügbar. Die Integration ist geplant.



Die In-memory Computing Conference veranstaltet vom E-3 Magazin, B4Bmedia.net AG

IMCC 2013

Die In-memory Computing Conference ist eine unabhängige und offene Veranstaltung zu den betriebswirtschaftlichen, organisatorischen, finanziellen und technischen Aspekten der Hana-Datenbank/Plattform, Big Data und Realtime Enterprise.



Dr. Alexander Zeier besitzt rund 20 Jahre IT/SAP-Erfahrung in den Bereichen Enterprise Resource Planning, Supply Chain Management und In-memory. Alexander Zeier ist neben Hasso Plattner Autor des Buchs „In-Memory Data Management – Ein Wendepunkt für Unternehmensanwendungen“. Seit 2006 ist der SAP-Experte Stellvertreter am Lehrstuhl von Prof. Hasso Plattner am gleichnamigen Institut in Potsdam. Auf der IMCC 2013 wird er die Eröffnungsk keynote halten.



Bernd Leukert, Executive Vice President Application Innovation and Corporate Officer bei der SAP AG, verantwortet die Hana-Roadmap, um die SAP-ERP-Produkte auf HanaDB zu bringen. SAP Business One auf Hana befindet sich bereits im Ramp-up. Die Business Suite 7 läuft bei ausgewählten Bestandskunden auf Hana und seit der Sapphire in Madrid 2012 ist SAP CRM auf HanaDB verfügbar. Bernd Leukert hält am Donnerstag, dem 6. Juni 2013, in Frankfurt/M die IMCC-Keynote zum Thema Hana und ERP.



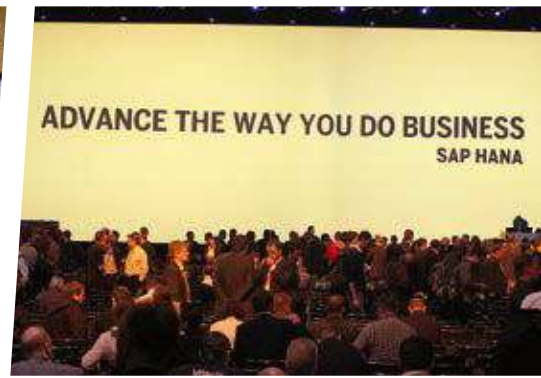
Gerhard Oswald leitet als Vorstandsmitglied der SAP AG den Vorstandsbereich OnPremise Delivery. Er verantwortet die Entwicklung von Anwendungen, globale Services, die Zusammenstellung von Lösungen, den Wissenschaftstransfer sowie die Organisation SAP Active Global Support. Mit Vishal Sikka ist er auch für die Adoption von Hana verantwortlich. Am Donnerstag, dem 6. Juni 2013, beantwortet Gerhard Oswald die Fragen von PAC-Analyst Tobias Ortwein und E-3 Chefredakteur Peter Färinger.



Dr. Michael Missbach ist Leiter des Cisco Competence Center bei SAP in Walldorf. Er ist Buchautor und SAP-Experte weit über die Grenzen von Cisco hinaus. Die SAP-Community schätzt seine Fähigkeit, komplexe Sachverhalte nicht zu trivialisieren, aber in einfachen Worten einem breiten Publikum verständlich zu machen. Dr. Missbach ist Interviewpartner für die E-3/Cisco-Coverstory im Mai 2013 und IMCC-Keynote-Sprecher am Mittwoch, dem 5. Juni, in Frankfurt/M.

Die Nennung von Marken, geschäftlichen Bezeichnungen und Namen erfolgt in diesem Heft ohne die Erwähnung etwa bestehender Marken, Gebrauchsmuster, Patente oder sonstiger gewerblicher Schutzrechte. Das Fehlen eines solchen Hinweises begründet also nicht die Annahme, eine nicht gekennzeichnete Ware oder Dienstleistung sei frei nutzbar. SAP® HANA® sind eingetragene Warenzeichen der SAP.





Frankfurt/M

Information, Kommunikation und Bildungsarbeit zu:

- In-memory Data Management
- HanaDB-Plattform & Realtime Enterprise
- Big Data & polystrukturierte Daten
- SAP Business Suite powered by Hana
- Server-Plattformen & Storage für Hana
- Hana & Amazon Web Services
- Predictive Analytics & BI
- Hana-Lizenzmodell
- Cloud Computing & Virtualisierung
- ABAP, Java, SolMan & NetWeaver
- Referenzen & Betriebsmodelle



Noch bis zum 31. März:
Das Early-Bird-Ticket für
€ 350,- statt € 499,-

Anmeldung unter www.in-memory.cc





Matthias Zacher, Senior Consultant bei IDC in Frankfurt.



Jennifer Waldeck, Research Analyst bei IDC in Frankfurt.

Wo stehen Sie beim Mobility Management?

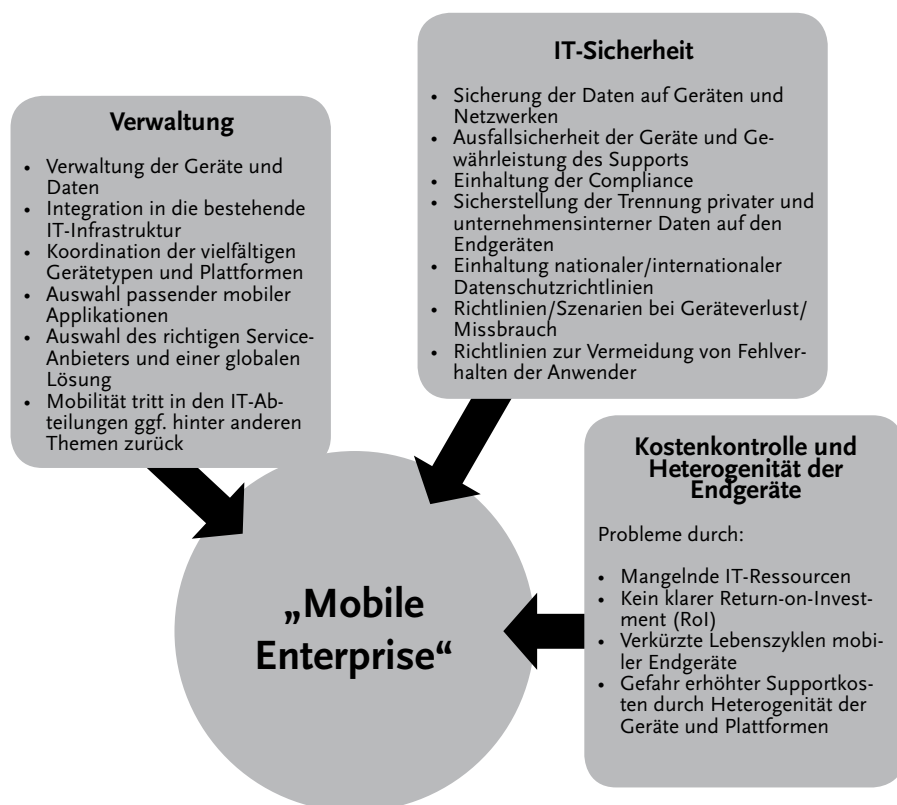
Ohne mobile Lösungen, Einsatzszenarien und Geräte ist heute der Geschäftsalltag praktisch nicht mehr beherrschbar. Und dort, wo mobile Endgeräte nicht zur Unternehmensausstattung gehören, werden geschäftliche Informationen über private Geräte ausgetauscht. Höchste Zeit also für Sie, mobile Strategien anzugehen.

IDC zählt Mobility in seinen unterschiedlichen Facetten und Ausprägungen zu den wichtigsten ITK-Trends der kommenden Jahre. Das zeigt sich auf mehreren Ebenen: Immer mehr Unternehmen richten ihre Geschäftsstrategie auf ein Mobile Enterprise hin aus. IDC versteht hierunter die Erweiterung von Unternehmensapplikationen und der entsprechenden Infrastruktur – mit dem Ziel, Mitarbeitern, Partnern wie auch Kunden den mobilen Umgang mit Unternehmensinhalten zu ermöglichen. In der Regel soll durch den Einsatz mobiler

Lösungen die Optimierung der Arbeitsabläufe für mobil arbeitende Mitarbeiter erreicht werden. Die Ausgaben für mobile Lösungen, Endgeräte und Services steigen stark überdurchschnittlich. So prognostiziert IDC für das Jahr 2013 allein bei den mobilen Smart Devices ein globales Umsatzwachstum um 20 Prozent auf 431 Milliarden US-Dollar. Immer mehr IT-Anbieter stellen mobile Lösungen beziehungsweise Lösungskomponenten für das IT-Ökosystem von Unternehmen bereit. Die Bandbreite reicht von Tools für das Infrastrukturmanagement bis hin

zu mobilen Erweiterungen von Businessapplikationen und der Welt der mobilen Apps, also jener Programme, die entweder mit mobilen Endgeräten ausgeliefert oder über zentrale Plattformen bereitgestellt werden. Die Verwaltung und das Management dieser mobilen Welten stellen Unternehmen hierbei vor besondere Herausforderungen; eine Aufgabe, die mitunter Neuland für viele IT-Organisationen ist.

Eine aktuelle Studie von IDC hat sich umfassend mit den Herausforderungen und Anforderungen deutscher Unternehmen rund um Enterprise Mobility befasst. Wir haben 288 Unternehmen befragt, die sich bereits mit dem Thema Mobilität im Unternehmen auseinandergesetzt haben und über eine Mobility-Strategie verfügen oder dies für die nächsten zwölf bis 24 Monate planen. Ein Schwerpunkt der Analyse lag auf dem Management mobiler Lösungen. Lassen Sie uns hier etwas genauer schauen. Für die Verwaltung der mobilen Infrastruktur gibt es zahlreiche Mobile-Device-Management-Lösungen. Anfangs dienten diese nur der Verwaltung des Geräteparks, mittlerweile sind sie jedoch mit zahlreichen Funktionen ausgestattet, die bei verschiedenen Aufgaben, die sich in einem Mobile Enterprise ergeben, unterstützen. Die Erhöhung der IT-Sicherheit ist mit 56 Prozent das häufigste von den befragten IT-Entscheidern genannte Motiv für den Einsatz eines Mobile Device Managements. Die automatische Registrierung aller Systeme beziehungsweise Endgeräte im Netzwerk (32 Prozent), der Remote-Zugriff auf Geräte (30 Prozent), beispielsweise um gestohlene oder verlorene Geräte zu sperren und die Daten zu löschen, sowie die technische Trennung privater und geschäftlicher Anwendungen (29 Prozent) sind deshalb verstärkt genutzte Funktionen in den befragten Unternehmen.



Herausforderungen durch Mobilität von IT-Anwendern in Unternehmen.

Eine höhere Nutzerflexibilität ist für gut die Hälfte der Unternehmen bedeutsam. Gerade eine heterogene IT-Landschaft lässt sich mit entsprechenden Tools effizienter und benutzerfreundlicher verwalten, sodass die Anwender idealerweise geräte- und plattformunabhängig sind – dies fördert die Flexibilität nicht nur bei der Gerätebeschaffung, sondern auch bei der Bereitstellung von Applikationen.

An dieser Stelle soll nicht unerwähnt bleiben, dass SAP auch bei Enterprise Mobility Management etwas zu bieten hat. Ende 2012 haben die Walldorfer die aktuelle Version von Afaria vorgestellt. Hierbei handelt es sich um eine weitere Perle aus der Sybase-Übernahme. Zentrales Gerätemanagement (Devices und Anwendungen) mit Afaria soll den Schutz und die Kontrolle über Smartphones und Tablets im Unternehmenseinsatz gewährleisten. Sicherheit und Einfachheit stehen dabei im Mittelpunkt. In der neuen Version hat sich SAP vor allem der Themen Integration, Anwendungsverwaltung und besseres Management von BYOD- und unternehmenseigenen Geräten angenommen. IDC empfiehlt, folgende Aspekte bei der Ausgestaltung einer Mobile-Enterprise-Strategie zu berücksichtigen:

■ Entwickeln Sie eine ganzheitliche Mobility-Strategie:

Mobility ist ein Thema, das Sie in Ihrer IT-Abteilung aktiv angehen sollten. Die Implementierung einer ganzheitlichen Mobility-Strategie ist ein wichtiger Schritt. Führen Sie eine Bedarfsanalyse durch. Eine Aufstellung von Mitarbeiterprofilen kann hier hilfreich sein. In solchen ist festgehalten, wie hoch der Mobilitäts- und Informationsbedarf von Mitarbeitergruppen ist. Definieren Sie Ihre Anforderungen an ein Mobile Enterprise. Es sollte ein klares Ziel geben, das an den Unternehmenszielen ausgerichtet ist und detailliert festlegt, welchen

Nutzen ein Unternehmen aus den Maßnahmen hin zu einem Mobile Enterprise ziehen will. Dieses wird wegweisend sein für die Implementierung einer offiziellen Mobility-Strategie.

■ Treiben Sie Mobility aktiv voran:

Die rasante Entwicklung für mobile Technologien im Konsumentenmarkt forciert auch die Entwicklung von Unternehmenslösungen. Viele Mitarbeiter werden immer technologieaffiner und wollen die Möglichkeiten, die sie privat haben, auch im Beruf nutzen. Die Untersuchungsergebnisse haben gezeigt, dass Mitarbeiter zwar vermehrt auf die Verwendung privater Geräte für Unternehmenszwecke setzen – auf der anderen Seite aber für die nächsten 24 Monate ein Abflachen dessen erwartet wird. Implementieren Sie Lösungen, bevor Mitarbeiter eigenmächtig handeln und damit die IT-Sicherheit gefährden. Neben der Gewährleistung von IT-Sicherheit und Compliance können Sie damit gleichzeitig auch die Zufriedenheit der Anwender erhöhen.

■ Sensibilisieren Sie Ihre Mitarbeiter für IT-Sicherheit:

Viele Sicherheitsrisiken entstehen durch die Anwender innerhalb eines Unternehmens – sie setzen einerseits IT-Sicherheit voraus, wollen aber selbst keine Verpflichtungen eingehen, die zur Minderung ihrer Produktivität führen könnten. Entwickeln Sie deshalb Sicherheitskonzepte, die nicht von Mitarbeitern unterwandert werden. Die Nachvollziehbarkeit der Konzepte seitens der Nutzer sollte ein wesentlicher Bestandteil Ihrer Strategie sein. Die Akzeptanz steigt beziehungsweise ist nur dann gegeben, wenn die Anwender verstehen, warum bestimmte Sicherheitsregeln aufgestellt werden. Stärken Sie mithilfe von Trainings das Bewusstsein Ihrer IT-Anwender für die Gefahren, die sich durch die erhöhte Mobilität ergeben.

■ Integrieren Sie Lösungen zur Verwaltung der mobilen Infrastruktur:

Jedes Unternehmen hat besondere Anforderungen, wenn es um die Verwaltung der mobilen Infrastruktur geht. Dies hängt von der unterschiedlichen Ausstattung, den spezifischen Sicherheitsanforderungen an die Systeme und vom Mobilitäts- und Informationsbedarf der Mitarbeiter ab. Wird viel mit sensiblen Daten gearbeitet, wie im Finanz- und Versicherungswesen, sind die Anforderungen an den Datenschutz besonders hoch. Vertriebsmitarbeiter dagegen haben zwar einen erhöhten Mobilitätsbedarf, dabei reicht aber häufig der Zugang zu einer begrenzten Menge an Daten und Informationen. Informieren Sie sich umfassend bei der Auswahl über spezifische Funktionen und Anpassungsmöglichkeiten, um auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens einzugehen.

Fazit

Wenngleich Unternehmen den Bedarf nach mobilen Lösungen erkannt haben, fehlt es häufig noch an einer ganzheitlichen Mobility-Strategie. Üblicherweise zählen die Verwaltung mobiler Endgeräte und die damit verbundenen Aufgabenstellungen nicht zu den Themen höchster Priorität von IT-Abteilungen. Aus Sicht von IDC nimmt der Handlungsdruck auf die IT-Entscheider aufgrund der wachsenden Nachfrage seitens der Anwender aber stetig zu. Gleichzeitig ist das Thema sehr komplex und die damit verbundene Ressourcenbindung ist hoch. Falls Sie im Kontext „Management von Mobility“ noch nicht auf Lösungen von SAP und deren Wettbewerbern geschaut haben, kann ein Blick auf das Angebot nicht schaden.

www.idc.com

Mobility Services – unterwegs einen Schritt voraus.



Jederzeit und überall sicher entscheiden.

Wir machen ihre SAP-gestützten Geschäftsprozesse mobil. Unsere erfahrenen Experten bieten Ihnen ein Komplettangebot rund um Mobility – von der strategischen Beratung über die App-Entwicklung und das Mobile Device Management bis hin zu Security-Konzepten.

Überzeugen Sie sich: www.tds.fujitsu.com/mobility



TDS
a Fujitsu company

Interview mit btexx-Geschäftsführer Stefan Bohlmann über zukunftssichere Anwendungen mit SAP

Die Welt hat sich gedreht

SAP-Bestandskunden setzen in erster Linie auf die Standard-Oberflächen des Herstellers. Die Software kann Out-of-the-Box eingesetzt werden und die betrieblichen Prozesse werden durch SAP unterstützt. Die zugrunde liegende User-Interface-Technologie (UI), Web-Dynpro, ist auf die Abwicklung von transaktionalen Prozessschritten ausgerichtet. Für SAP-Spezialisten ist die Erweiterung und die Neuentwicklung solcher Dialog-Applikationen ein Kinderspiel, insbesondere durch die Integration von ABAP und den damit möglichen Zugriff auf die Daten im SAP-System. Die so erstellten Anwendungen werden vor allem von Power Usern gerne genutzt. Stefan Bohlmann, Geschäftsführer von btexx, erklärt jedoch, dass es sich bei SAP-Gelegenheitsbenutzern anders verhält: Hier sei das Feedback kritisch gegenüber den klassischen Business-Applikationen auf Basis von Web-Dynpro. Aus diesem Grund setzt die SAP seit 2009 für CRM 7.0 eine neue User-Interface-Technologie (UI) ein, den CRM Web Client. Inzwischen hat der Konzern weiteren Zuwachs an Interface-Technologien zu verzeichnen, durch die Zukäufe von Business Objects, Sybase und SuccessFactors. So haben SAP-Bestandskunden heute eine große Auswahl an Dialogschnittstellen.

E-3: Werden die klassischen Methoden der Anwendungsgestaltung mit SAP heute infrage gestellt? Ist Web-Dynpro nicht mehr „en vogue“?

Stefan Bohlmann: Nein, das würde ich nicht sagen. SAP entwickelt die Web-Dynpro-Technologie kontinuierlich weiter und sorgt mit dem aktuellen Look & Feel und neuen User-Interface-Komponenten der Business Suite für mehr Übersicht und Ordnung. Für den Benutzer ergibt sich eine homogene Sicht auf die Applikationswelt von SAP. Aber: Die User-Interface-Welt hat sich weitergedreht. Die Digital Natives haben hohe Ansprüche an die Unternehmen bezüglich einer gut bedienbaren und leicht verständlichen Anwendungsgestaltung. Auch die Anzahl der mobilen Endgeräte steigt täglich. Auf die Darstellung von Informationen auf verschiedenen Ausgabegeräten ist die Web-Dynpro-Technologie nicht ausgelegt.

E-3: Wie kann man den neuen Anforderungen gerecht werden?

Bohlmann: SAP hat frühzeitig reagiert und unterstützt mit dem NetWeaver Gateway den Einsatz flexiblerer User-Interface-Technologien. Aber auch hier setzt SAP

wieder auf Standardisierung. Unter dem Codenamen „Phoenix“ wurde eine neue UI-Architektur entwickelt, die eine weitgehend freie Gestaltung von Web-Applikationen ermöglicht. Diese Oberflächen-Technologie nennt SAP „UI5“. Beim Erfolg von Anwendungssystemen geht es heute aber vielmehr um die Frage der Usability.

E-3: Was empfehlen Sie SAP-Kunden? Sollen sie abwarten, bis neue Bedienoberflächen von SAP für Begeisterung sorgen?

Bohlmann: Ich gehe nicht davon aus, dass SAP die bestehenden Oberflächen und Benutzer-Interaktionen der Business Suite komplett überarbeitet. Ich gehe aber sehr wohl davon aus, dass neue Anwendungen eine verbesserte, moderne User Experience mit sich bringen. Ein Beispiel dafür sind die Cloud-basierten HCM-Lösungen von SuccessFactors. Was die Entwicklung kundenspezifischer Anwendungen betrifft, hängt meine Empfehlung davon ab, welchen Zweck diese erfüllen sollen. Geht es darum, ein attraktives Kundenportal zu entwickeln, in dem Servicefälle abgewickelt werden, sollte eine individuelle Lösung implementiert werden. Für die Pflege und Bearbeitung der Servicefälle durch die Mitarbeiter hingegen kann es sinnvoll sein, weiterhin die Standardoberflächen von SAP einzusetzen.

E-3: In der Welt der User Interface Designer ist oft die Rede von Responsive Design. Was hat es damit auf sich?

Bohlmann: Das Schlagwort Responsive Web Design geistert schon länger durch die Web-Entwicklerszene und wird mit den vielen mobilen Endgeräten immer wichtiger. Das Problem ist die unterschiedliche Bildschirmauflösung und Orientierung der Geräte. Eine Webseite, die für den Einsatz in gängigen Web-Browsern konzipiert und implementiert wurde, funktioniert nicht einfach so auf einem Smartphone oder einem Tablet-PC. Aus diesem Grund passen sich responsive Webseiten an die jeweilige Umgebung an. Sie antworten quasi auf die Rahmenbedingungen, die sie auf dem Gerät des Benutzers vorfinden.

E-3: Worin sehen Sie die Vor- und Nachteile responsiver Bedienoberflächen?

Bohlmann: Die Entwicklung einer solchen flexiblen Lösung ist aus zwei Gründen zu empfehlen: Zum einen spart dieser Ansatz Kosten, weil nur eine einzige Lösung entwickelt werden muss. Zum anderen ist dieser Ansatz auch für den Benutzer komfortabel, weil er sich nicht mit

mehreren Einzellösungen auseinanderzusetzen muss. Der Nachteil von Lösungen auf Basis von Responsive Design ist, dass die Stärken der jeweiligen Endgeräte in der Regel nicht vollumfänglich ausgenutzt werden. Eine responsive Lösung wird so konzipiert, dass sie auf allen Endgeräten mit möglichst ähnlicher Art und Weise bedient werden kann. Gerätespezifische Funktionen können nur über die Standardweise genutzt oder über eine zusätzliche Geräteerkennung implementiert werden. Auch gerätespezifische Bedienweisen und Bildschirmanordnungen werden beim Responsive Design kaum berücksichtigt.

E-3: Werden Anwendungen im Businessumfeld künftig responsiv sein?

Bohlmann: Für Applikationen im Geschäftsumfeld empfehle ich Adaptive Design. Hier werden Applikationen für den jeweiligen Einsatzzweck erstellt. Bei diesem Lösungsansatz konzentriert sich das Online-Konzeptions- und Entwicklungsteam auf einzelne Geräteklassen. Der Ansatz über Adaptive Design ist allerdings in der Regel mit höheren Kosten verbunden, vor allem, wenn von vornherein klar ist, dass mehrere Endgeräte-Kategorien unterstützt werden sollen.

E-3: Wie können hier Kosten gespart werden?



Stefan Bohlmann, Geschäftsführer von btexx, berät Konzern- und Mittelstandskunden bei der Planung, Konzeption, dem Design und der technischen Implementierung von Benutzerschnittstellen mit SAP.

Bohlmann: Um Kosten zu sparen, ist es auch für Anwendungen im Businessumfeld denkbar, responsive Lösungen zu entwickeln. Das btexx-Entwicklungsteam hat zum Beispiel die SAP-Applikation Universal Worklist prototypisch als responsive Web-Applikation neu entwickelt, um die Vorteile dieses Ansatzes zu demonstrieren. Es macht wenig Sinn, eine bestehende Webseite oder Applikation im Nachhinein als responsive Lösung umzuprogrammieren. Wirklich gute Lösungen beginnen mit der Konzeption auf dem kleinsten Gerät und werden schrittweise auf andere Geräteklassen ausgeweitet. Der umgekehrte Ansatz führt meist zu Einschränkungen für den Benutzer und einer Überfrachtung mit Informationen auf kleineren Geräten. Dieser Trend wird aktuell unter dem Schlagwort „Mobile First“ diskutiert.

E-3: Was verstehen Sie unter User Centered Design?

Bohlmann: User Centered Design ist ein genormter Entwicklungsprozess für die Gestaltung von Software-Oberflächen. Im Zentrum steht der Anwender: Sowohl in der Phase der Anforderungsaufnahme als auch in der Phase des Prototyping wird die Gestaltung der Oberfläche auf Gebrauchstauglichkeit überprüft. Oberflächen sind nur dann gut, wenn sie ein Großteil der Anwender auf Anhieb versteht. Damit das gewährleistet ist, müssen User-Tests den gesamten Entstehungsprozess einer Software begleiten. Entscheidend ist ob der Anwender die Oberfläche versteht.

E-3: Was bedeutet der Zukauf von Sybase für SAP-Kunden?

Bohlmann: Mit der Übernahme von Sybase hat SAP eine neue Ära eingeläutet. Es geht darum, die Reichweite von SAP-Software zu erweitern. Für die SAP bedeutet das mehr Lizenzumsatz, für die Kunden mehr Flexibilität und Steigerung von

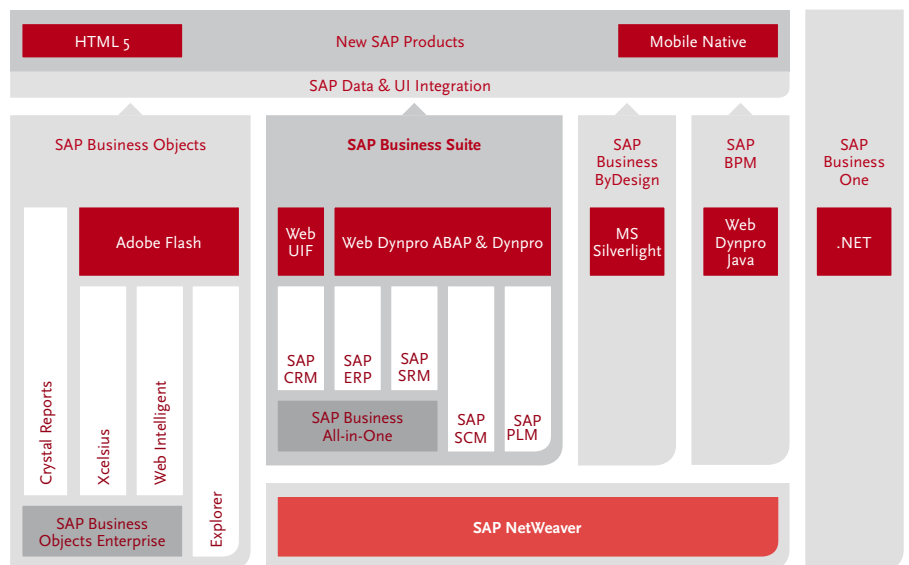
Effizienz und Produktivität. Mithilfe von mobilen Applikationen werden beispielsweise die Liegezeiten von Prozessschritten minimiert und Entscheidungen von unterwegs getroffen. Um solche Anwendungen praxistauglich einzuführen, ist eine Softwareinfrastruktur wie die Sybase Unwired Platform beziehungsweise Afaria nicht mehr wegzudenken. Diese ermöglicht die Offline-Nutzung der Backend-Daten durch ausgeklügelte Synchronisierungsmechanismen und unterstützt die Entwickler bei der Erstellung von User Interfaces, die auf mobilen Geräten ablauffähig sind.

E-3: Wie behalten SAP-Kunden hier noch den Überblick?

Bohlmann: Grundsätzlich sollte unterschieden werden zwischen dem reinen Online-Zugang und dem kombinierten Online/Offline-Zugang. Im letzteren Fall ist der Einsatz einer Middleware erforderlich. Die Sybase Unwired Platform ermöglicht

die effiziente Entwicklung von mobilen Applikationen unter Berücksichtigung der Datennutzung im Offline-Modus. Daneben bietet SAP mit Afaria eine leistungsfähige und flexible Lösung zum Verwalten und Absichern mobiler Endgeräte im Unternehmen. Auf der anderen Seite ist der Zugang über den reinen Web-Kanal möglich. Die meisten SAP-Kunden setzen hier auf die klassischen User Interfaces und machen erste Erfahrungen mit dem neuen Ansatz UI5, der zwar mehr Flexibilität in der Gestaltung erlaubt, aber die Handschrift von SAP trägt. Daneben gibt es die Möglichkeit, individuelle Oberflächen zu gestalten, mit dem Freien Interface, beispielsweise auf Basis von HTML5. Alle drei Ansätze setzen aber voraus, dass eine Online-Verbindung zu den SAP-Backendsystemen hergestellt werden kann.

E-3: Vielen Dank für das Gespräch.

www.btexx.de


User-Interface-Technologieverwendung in SAP-Produkten.

Quelle: SAP AG

ciber®

Client focused. Results driven.
SAP IT-Services



SAP IT-Services für IT-Management und -Strategieberatung | Prozess-Management | Implementierung ERP | Managed Services | SAP Add-On Produkte
Branchen Prozessindustrie | Handel | Versorger | Finanzdienstleister | Transport/Logistik

www.ciber.de



© Deutsche Messe

Die CeBIT setzt 2013 stärker denn je auf interaktive Formate

Vom Haben zum Teilen

Nach der Cloud-Technologie im Jahr 2011 und dem Thema Managing Trust 2012 rückt die CeBIT dieses Jahr die „Shareconomy“ in den Mittelpunkt. Dabei geht es um das Teilen und gemeinsame Nutzen von Wissen, Ressourcen und Erfahrungen.

Der Wahl von „Shareconomy“ war ein mehrstufiger Auswahlprozess vorausgegangen, bei dem Vorstände und Geschäftsführer der führenden Hightech-Unternehmen, Topmanager der Anwenderindustrie, Trendstudien internationaler Forschungsinstitute sowie Aussagen mehrerer Tausend Fans auf der CeBIT-Facebook-Seite berücksichtigt wurden. „Der Trend war eindeutig. Für die Wirtschaft und auch für die Gesellschaft ist Shareconomy derzeit das heiß diskutierte Thema“, sagt Frank Pörschmann, CeBIT-Vorstand der Deutschen Messe. „Shareconomy“ beschreibt die Veränderung des gesellschaftlichen Verständnisses vom Haben zum Teilen. Pörschmann sieht darin mehrere Dimensionen: „Zunächst hat Shareconomy entscheidenden Einfluss auf Prozesse in Unternehmen, da Social-Media-Instrumente immer populärer werden. Zweitens ist das Netz der Ort des Teamworks,

innerhalb des Unternehmens und darüber hinaus. Partner, Berater, Lieferanten und Kunden werden intensiver eingebunden. Die Grenzen zwischen Unternehmen und Organisationen werden durchlässiger. Dazu müssen auch Mitarbeiter und Manager bereit sein, Wissen, Kontakte und Ressourcen zu teilen.“ In erfolgreichen Unternehmen gehören moderne Instrumente, die ein schnelles und umfassendes Teilen von Wissen ermöglichen, bereits zur Realität. Blogs, Wikis, Collaboration, Votings und weitere Software-Lösungen werden die Arbeitswelt, ebenso die Kommunikation, die Art und Weise, wie Entscheidungen getroffen werden, und die Rolle des Managements bereichern.

Auf diesem Weg rücken einzelne Industriebranchen noch enger zusammen, um gemeinsam Innovationen voranzutreiben. Die Anbieter von Software und Telekommunikation werden untrennbar mit

den Anwenderbranchen zusammenwachsen, etwa im Automobil-, Energie- und Gesundheitssektor. Dies zeigt sich bereits in der Nutzung von Gebrauchsgütern. Der Trend vom Besitzen geht immer stärker zum Nutzen oder vom Kaufen zum Leihen. Auch Software-Lösungen werden zunehmend nach Bedarf genutzt, individueller, zielgerichteter und anwendungsspezifischer. Der Trend geht von der umfassenden Paketlösung hin zur Teillösung wie bei SaaS (Software as a Service), PaaS (Platform as a Service) und IaaS (Infrastructure as a Service). Angesichts dieser Entwicklungen stehe auch die Politik vor Herausforderungen. „Eine internationale Diskussion mit Blick auf das Nutzungsrecht ist notwendig. Bisher gibt es nur nationale Insellösungen, die eine globalisierte Wirtschaft in ihrem Wachstum bremsen“, sagt Pörschmann.

www.cebit.de

Teilen macht Freude

Getreu dem CeBIT-Motto 2013 „Shareconomy“ ist es mit den Collaboration-Funktionen der aktuellen QlikView-Version problemlos möglich, Analysen mit Kollegen, externen Partnern und Kunden zu teilen. So entstehen gemeinschaftliche Entscheidungen auf Basis fundierter Analysen.

Einen weiteren Schwerpunkt des QlikTech-Messeauftritts bildet Big Data: Mithilfe der Direct-Discovery-Technologie können Daten, die bereits In-memory geladen sind, mit Big Data aus anderen Quellen in derselben QlikView-Anwendung analysiert werden. Zudem können Anwender über Direct Discovery

auf Teradata-Datenbanken zugreifen und dort gespeicherte Informationen nutzen. Und nicht zuletzt bietet QlikView 11 on Mobile den gesamten Funktionsumfang der Business-Discovery-Plattform auch für mobile Geräte. Zusätzlich enthält die neue App für iOS umfassende Funktionen, die auch offline genutzt werden können. Um

Interessenten einen Überblick über das Lösungsportfolio zu ermöglichen, präsentiert sich QlikTech mit den Partnern NTT Data, Cellent Mittelstandsberatung, CBS Consulting Business Solutions, Evaco, Xax Managing Data & Information und Akquinet.

www.qlikview.de

Rethink your Business

Unternehmen stehen vor der Notwendigkeit, ihre existierenden Geschäftsmodelle stetig zu transformieren und weiterzuentwickeln, um den veränderten Marktanforderungen gerecht werden zu können.

Martina Koederitz, Vorsitzende der Geschäftsführung der IBM Deutschland, hat das neue IBM CeBIT-Motto erläutert: „Mit Rethink your Business bauen wir eine intelligente Brücke zwischen IT, Technologie und Lösungen für die Geschäftsmodelle von morgen. Die Ergebnisse unserer jüngsten CEO-Studie untermauern den Gedanken von Shareconomy. Unterm Strich besagen sie, dass Offenheit gegenüber Märkten, in der Unternehmenskultur und in Bezug auf das Innovationsmanagement die neue Erfolgswährung für Chefs und Mitarbeiter ist.“ Sie verwies in diesem Zusammenhang auf die aktuelle IBM-CEO-Studie „Führen durch Vernetzung“, die belegt, dass die Bereitschaft zu unternehmensübergreifenden Partnerschaften und zur Zusammenarbeit stark zugenommen hat und weiter wachsen wird. Zudem drängen nach Ansicht von IBM die sozialen Medien unter dem Stichwort Social Business in Unternehmen und Geschäftsprozesse. Social Business setzt auf Teilen statt Herrschen. Denn Globalisierung, neue Technologien und immer kürzere Entwicklungszyklen erhöhen den Innovationsdruck in allen Unternehmen, mehr Transparenz ist notwendig. Der Blick auf die gesamte Wertschöpfungskette eines Produkts, auch über die eigenen Unternehmensgrenzen hinweg, wird dabei immer wichtiger. Gerade für den expandierenden deutschen Mittelstand sind globale Vernetzung und Einbindung

aller Mitarbeiter und Produktionsstätten ein wichtiges Thema. Das Stichwort hier für lautet: Industrie 4.0.

Zu diesem Thema passt die im vergangenen Frühjahr vorgestellte Produktfamilie IBM PureSystems, eine neue Generation sogenannter Expert Integrated Systems. Dazu gehören neben Hardware auch unterschiedliche Software-Komponenten. An deren Entwicklung beteiligt waren weltweit mehrere Tausend IBM-Entwickler sowie rund 200 Geschäftspartner. „Die Entwicklung zu einer Shareconomy macht es notwendig, Geschäftsmodelle im Sinne von Rethink your Business immer wieder auf den Prüfstand zu stellen“, resümiert Martina Koederitz. „Mit Partnern und Kunden lassen sich dadurch Innovationen schaffen, um neue Märkte zu erschließen und hoch integrierte Wertschöpfungsketten zu bilden. Nur so wird es meiner Meinung nach möglich sein, mit dem aktuell rasanten Wandel Schritt zu halten.“

IBM wird auf der CeBIT 2013 in Hannover mit etwa 130 Demopunkten auf 2000 Quadratmetern präsent sein. Projekte, Lösungen und Produkte werden präsentiert sowie Neuigkeiten aus den Forschungs- und Entwicklungszentren vorgestellt. Mitvertreten sind auch Projekte aus Polen, dem offiziellen Partnerland der CeBIT 2013.

www.ibm.com

Halle 4, SAP Partnerstand



UNIORG präsentiert als SAP-Partner für den Mittelstand Dienstleistungen und Lösungen rund um das SAP Lösungsportfolio. Schwerpunkte liegen auf SAP HANA, SAP Business All-in-One und SAP Business One mit einer eigenen Branchenlösung für die Maschinenvermietung. UNIORG ist darüber hinaus spezialisiert auf die Integration von Konzernniederlassungen mit SAP Business One und SAP ERP.

UNIORG Gruppe
Lissaboner Allee 6-8
44269 Dortmund

Telefon: +49 (0) 231 / 94 97 - 0
Telefax: +49 (0) 231 / 94 97 - 199
Online: www.uniorg.de
E-Mail: cebit@uniorg.de
Kontakt: Herr Dr. Peer Walter Jahn

Halle 4, Stand B03



Genießen Sie mehr. Profitieren Sie über den Tellerrand.

Unter diesem Motto präsentiert die ITML geschmackvoll sein Lösungs- und Beratungsportfolio rund um SAP. ITML, das SAP Systemhaus mit Goldpartnerstatus für den Mittelstand, zeigt Neuigkeiten in den Bereichen Enterprise Mobility & Business Analytics sowie die innovativen Features der ITML > Solution Suite. Mit mehr als 500 Bestandskunden und 150 Mitarbeitern werden Gesamteinführungen & Optimierungsprojekte sowie Lösungen für den Einkauf, Produktion, Vertrieb/Marketing & Service und Benutzeroberflächen für SAP ERP im MS Look & Feel realisiert.

ITML GmbH
Stuttgarter Straße 8
75179 Pforzheim
Telefon: +49 (0) 7231 / 145 46-0
Telefax: +49 (0) 7231 / 145 46-99
Online: www.itml.de
Kontakt: Rebecca Belfiore (Vertriebsnendienst)
E-Mail: rebecca.belfiore@itml.de

Halle 4, SAP Partnerstand



Sycor ist ein IT-Komplettdienstleister und Gold-Level Channel Partner der SAP mit weltweit 440 Mitarbeitern. Mit Fokus auf der mittelständischen fertigen Industrie bietet Sycor alle SAP ERP-Dienstleistungen: Beratung, Implementierung, Betrieb sowie Support, Lizenzverkauf und Wartung. Acht Standorte in Deutschland sichern bundesweite Präsenz, Tochtergesellschaften in Asien, Nord- und Südamerika die globale Leistungsfähigkeit.

Mit fundiertem Branchen-, Prozess- und IT-Know-how ist Sycor seit Jahren Partner des fertigen Mittelstands. Die Göttinger sorgen mit selbst entwickelten SAP Business All-in-One-Branchenlösungen für durchgehende horizontale Prozessunterstützung entlang der Wertschöpfungskette. Die erfahrenen Berater und Entwickler mit dem Blick für den Gesamtprozess und wichtige Details stellen mit eigenentwickelten Add-ons die vertikale Durchschlagskraft der ERP-Lösungen sicher und ergänzen sie mit Produkten aus der SAP Business Suite. Mit passenden mobilen Strategien und der Anbindung der nötigen Endgeräte verschaffen sie Kunden Zugriff auf entscheidungsrelevante Daten aus dem CRM- und ERP-System – unabhängig vom Aufenthaltsort und ohne Zeitverzug. Sycor-Lösungen für Business Intelligence bilden die Basis für Transparenz und schnelle Entscheidungen.

Dazu kommt das umfassende Portfolio eines IT-Komplettdienstleisters: Die Firmengruppe entwickelt, implementiert und betreibt hochverfügbare Lösungen in den Bereichen Archivierung und Dokumenten-Management sowie IT-Outsourcing. Notwendige Netzwerke für die Sprach- und Datenkommunikation bauen die Experten ebenfalls auf. Vollumfängliche IT-Serviceleistungen rund um On-line-Shops für SAP ERP und SAP CRM runden das Angebot ab.

Sycor SAP Business All-in-One-Branchenlösungen

- Sycor.Plastics
- Sycor.Metal
- Sycor.Automotive
- Sycor.Medical
- Sycor.Surface
- Sycor.Variants
- Sycor.Manufacturing

Sycor Add-ons für mehr Effizienz und vertikale Prozessunterstützung:

- Sycor.ProductionCockpit (PPS-System)
- Sycor.OrderCockpit (Vertriebsprozessoptimierung)
- Sycor.MES (Manufacturing Execution System)
- Sycor.MDE und Sycor.BDE (Erfassung von Maschinen- und Betriebsdaten)
- Sycor.MobiDel (Lösungen zur mobilen Datenerfassung)
- Sycor.BI (Business Intelligence)

Sycor Experten-Teams und Expertise für:

- Customer Relationship Management (CRM)
- Supplier Relationship Management (SRM)
- Product Lifecycle Management (PLM)
- Supply Chain Management (SCM)
- Electronic Data Interchange (EDI)

SYCOR GmbH

Heinrich-von-Stephan-Straße 1-5
D-37073 Göttingen

Telefon: +49 (0) 551 490 2530
Telefax: +49 (0) 551 490 2140
E-Mail: steffen.gremler@sycor.de
Online: www.sycor.de/fertigungsindustrie
Kontakt: Dr. Steffen Gremler

Xandria: eine im SAP-Umfeld spezialisierte Lösung für System Monitoring und Management



© photoFriday, Shutterstock.com

Mit Xandria entwickelte das Schweizer Unternehmen Syslink eine Systemmanagement-Anwendung, die speziell auf SAP-Lösungen und -Datenbanken in sehr großen Umgebungen zugeschnitten ist. Dabei tritt das Produkt zwar in Konkurrenz mit dem SAP-eigenen Solution Manager, doch stellt dies laut Syslink-CEO Renzo Meneghetti kein Problem dar. Im Gespräch mit E-3 Chefredakteur Peter Färbinger erläutert er, warum der SAP-Bestandskunde trotz SolMan noch in Xandria investieren soll.

E-3: Mit dem Produkt Xandria bieten Sie Systemmanagement für SAP-Lösungen an. Warum braucht der SAP-Bestandskunde ein Systemmanagement?

Renzo Meneghetti: In der Praxis, speziell bei SAP-Dienstleistern und SAP-Outsourcing-Anbietern, geht es nicht nur darum, einzelne Systeme am Laufen zu halten. Um ganze SAP-Landschaften in einer hohen Qualität betreiben zu können, müssen diese effizient, zentral und kostensparend überwacht werden, ohne zusätzlichen Overhead zu

generieren. Dies umfasst Server, Datenbanken, Schnittstellen und Ähnliches. Die Art und Weise, wie wir und unsere Kunden mit Syslink Xandria SAP-Umgebungen überwachen und managen, unterscheidet sich komplett von anderen Lösungen. Wir nutzen beispielsweise unser eigenes natives Interface und nicht CCMS. Syslink hat mit Xandria alles, was sich im SAP-Betrieb automatisieren lässt, auch automatisiert. So machen wir unter anderem automatische Auto-Discovery, Daily Checks, Inventory Management, Generierung von Service Level Reports (SLR) und Abgleich mit den SLAs.

E-3: Worin unterscheidet sich Xandria von anderen Produkten?

Meneghetti: Wir sind auch als SAP-Outsourcing-Anbieter aktiv. Daher ist es für uns wichtig, Kundensysteme umfassend, effizient, kostengünstig und automatisiert zu betreiben – und dies bei gleichbleibender Service-Qualität. Im Vordergrund steht alles, was den Aufwand reduziert und gleichzeitig die Betriebsqualität verbessert. Das beginnt dabei, dass Installation und

Inbetriebnahme so einfach sind, dass unsere Kunden kein Einführungsprojekt benötigen. Faszinierend für mich ist immer wieder, dass nebst dem wirtschaftlichen Kaufmotiv der Vorgesetzten die Mitarbeiter gerne mit Xandria arbeiten. Durch spezielle Forecasting- und Trendanalyse-Methoden ermöglichen wir den SAP-Betreibern zu agieren, statt zu reagieren. Und damit Systemausfälle zu verhindern, statt im Nachhinein Ursachen zu eruieren!

E-3: Bietet Xandria auch Erweiterungsmöglichkeiten?

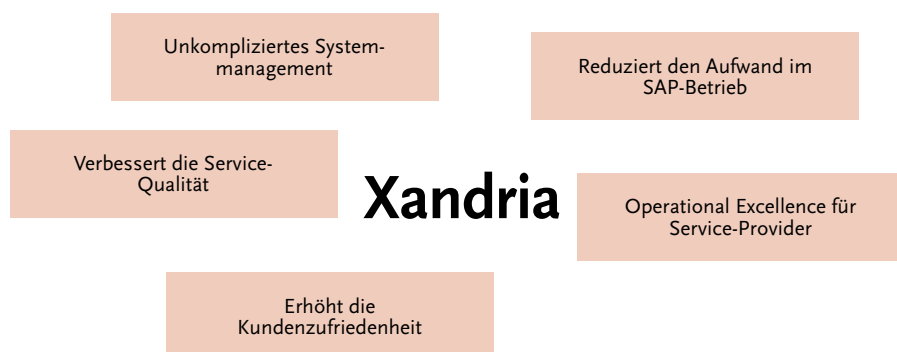
Meneghetti: Natürlich. Xandria bietet durch die integrierte Tool-Box einfache Erweiterungsmöglichkeiten. Darüber hinaus ist uns Transparenz enorm wichtig, denn Transparenz schafft Vertrauen. Jeder Kunde hat jederzeit Zugriff auf wichtige Daten seiner Systeme. Hier sind wir sehr kundenfokussiert.

E-3: Für welche SAP-Produkte ist Xandria freigegeben?

Meneghetti: Mit Xandria können sämtliche SAP-Systeme seit Release 3.11 überwacht werden. Dabei bieten wir spezielle Unterstützung für BI, PI und TREC an. Die gängigen Datenbanken Oracle, MS SQL, DB2 und MaxDB werden ebenfalls unterstützt sowie Windows, Linux, und Unix Betriebssysteme. Mit Xandria können alle von SAP freigegebenen Systemumgebungen überwacht werden.

E-3: Steht Xandria in Konkurrenz zum Solution Manager?

Meneghetti: Natürlich gibt es Überschneidungen zum Solution Manager, vor allem im Bereich Monitoring. Xandria bietet aber zusätzliche Funktionen, die speziell aus der Betriebssicht eines SAP-Outsourcing-Anbieters entwickelt wurden. Sozusagen von SAP-Basis-



Die Systemmanagement-Anwendung Xandria ist speziell auf SAP-Lösungen und -Datenbanken in sehr großen Umgebungen zugeschnitten.

administratoren für SAP-Basisadministratoren. Wir sehen uns daher als optimale Ergänzung zum Solution Manager, wenn es darum geht, große und heterogene SAP-Landschaften effizient und kostengünstig zu betreiben.

E-3: Gibt es eine Schnittstelle zwischen Xandria und dem Solution Manager?

Meneghetti: Ja. Xandria verfügt über eine zertifizierte Integrationsschnittstelle mit allen Produkten, die auf NetWeaver aufbauen. Darüber hinaus bietet unser Produkt eine offene Schnittstelle zu vielen anderen Lösungen. So lassen sich leicht Anbindungen an Tivoli, BMC Patrol und Nagios realisieren.

E-3: Den Solution Manager bekommt der SAP-Bestandskunde kostenlos. Warum soll er dann noch in Xandria investieren?

Meneghetti: Richtig ist, dass der Solution Manager lizenzkostenfrei erhältlich ist. Wird jedoch der gesamte Total Cost of Ownership berücksichtigt, also die Kosten für Beratung, Installation, Konfiguration, Schulung und Betrieb, dann ist der Solution Manager alles andere als kostenlos. Diese Faktoren fallen umso stärker ins Gewicht, je größer die Systemlandschaft ist. Gerade hier spielt Xandria seine Stärken aus, da kaum Betriebskosten entstehen. So lassen sich die Lizenzkosten schnell amortisieren, der ROI ist vielfach in sechs bis acht Monaten erreicht. Zählt man die potenziell verhinderten Systemausfälle dazu, macht sich jede Investition in Xandria schnell bezahlt.

E-3: Was genau macht Xandria anders und besser als der Solution Manager?

Meneghetti: Hier könnten wir einzelne Punkte hervorheben. Entscheidend ist aber, dass hinter dem Produkt eine völlig andere Philosophie steht, nämlich eine, die aus dem Betrieb geboren wurde. Xandria agiert so, wie es ein zuverlässiger SAP-Basisadministrator tun würde. Deswegen fühlen sich unsere Kunden schnell mit dem Produkt vertraut und das ermöglicht einen schlanken, effizienten und zuverlässigen Betrieb der SAP-Landschaften. Um beispielsweise eine Systemlandschaft von 80 SAP-Systemen, inklusive Datenbanken und Servern, produktiv in Xandria einzubinden, benötigt man maximal drei Tage.

E-3: Für bestimmte SAP-Support-Angebote muss man den Solution Manager installieren. Ist das ein K.-o.-Kriterium für Xandria?

Meneghetti: Wie bereits oben erwähnt verstehen wir Xandria als

Ergänzung zum Solution Manager. Unsere Kunden scheinen das ebenso zu sehen. Sie werden für ihr SAP-Lizenzmanagement und die Supportanfragen weiterhin den Solution Manager nutzen müssen. Wollen sie jedoch die SAP-Umgebung effizient, mit wenig Aufwand, minimalem Ressourceneinsatz, kostensparend und zuverlässig betreiben, so können sie Xandria zusätzlich lizenzieren.

E-3: Mit welchem Aufwand muss ein SAP-Bestandskunde bei der Implementierung von Xandria rechnen?

Meneghetti: Üblicherweise kauft ein Kunde das Produkt erst nach erfolgter Testinstallation. Die Installation kann selbstständig durchgeführt werden. Diese ist in wenigen Minuten erledigt. Für die Einbindung der SAP-Systeme empfehlen wir eine halbtägige Training-on-the-Job-Session mit einem unserer Berater vor Ort. Dann ist Xandria bereits aufgesetzt und kann sofort produktiv eingesetzt werden. Die Einbindung weiterer Systeme kann der Kunde eigenständig vornehmen. Das dauert dann noch rund zehn Minuten. Für große Umgebungen bieten wir umfangreiche Import-Funktionen an. Xandria steht komplett vorkonfiguriert zur Verfügung. Parameter müssen weder definiert noch ein Customizing durchgeführt werden. Installiert wird lediglich ein Agent pro Server und es werden zwei Transporte benötigt (Anm. d. Red.: RFC-Verbindung ohne Dialogrechte). Im weiteren Betrieb verursacht Xandria praktisch keine weiteren Kosten, außer den jährlichen Wartungsgebühren.

E-3: Wo wird Xandria derzeit eingesetzt?

Meneghetti: Xandria ist als Standard-Lösung für den SAP-Betrieb bei Kunden wie BMW, Daimler, Metro, Rewe, T-Systems, KPN, der Stadt Zürich, Deloitte und vielen anderen im Einsatz. Unser größter Kunde ist die IBM GTS, welche für den Betrieb ihrer SAP-Hosting-Kunden Xandria nutzt. Manche Kunden hatten Xandria nicht einmal budgetiert, die Resultate aus dem Test waren aber so offensichtlich und überzeugend, dass die Lösung sofort produktiv eingesetzt wurde.

E-3: Wie skaliert Xandria in einer SAP-Infrastruktur?

Meneghetti: Mit Xandria können verschiedene Systemumgebungen von ganz klein bis ganz groß überwacht werden. Sie können mit einer einzelnen Xandria-Infrastruktur problemlos Umgebungen mit mehr als 500 SAP-Systemen, 1.000 Servern und 500 Datenbanken überwachen. Unser größter Kunde überwacht 1.800, der kleinste Kunde gerade mal zwei SAP-Systeme.

E-3: Kann Xandria auch das Monitoring, Alerting, Service Reporting für eine Hana-basierte IT bereitstellen?

Meneghetti: Wir entwickeln Xandria ständig weiter und orientieren uns an den Bedürfnissen unserer Kunden und Interessenten. Momentan steht der native Support von Hana ganz oben, wir arbeiten intensiv daran. Die Freigabe des Release ist für das erste Quartal 2013 vorgesehen.

E-3: Vielen Dank für das Gespräch.

www.syslink.ch



Seit Anfang 2006 ist Renzo Meneghetti als CEO der Syslink Vertriebs GmbH aktiv für den Verkauf und das Marketing von Syslink Xandria in den deutschsprachigen Ländern, Südeuropa und den USA zuständig. Die aktive Umsetzung der Verkaufsstrategie, vor allem die Implementierung des indirekten Verkaufskanals in verschiedenen Ländern, ist zurzeit die vordringlichste Aufgabe. Mittlerweile werden weltweit über 4000 SAP-Systeme mit Xandria betrieben.



© Julien Tromeur, Shutterstock.com

Community Short Facts

Keine monatlichen SAP-Meldungen sollen außer Acht gelassen werden. Die Short Facts widmen sich den kleineren Neuigkeiten sowie den scheinbar mehr oder weniger wichtigen Statements der Community. Hier ist der Platz für SAP-spezifische Pressemitteilungen, die sonst gerne übersehen werden. Firmen und Personen sind nicht indiziert. Empfehlungen an: andrea.niederfriniger@b4bmedia.net

All for One Steeb geht in die Schweiz

Die bisher unter eigener Firmierung in Deutschland und Österreich tätige All for One Steeb will im Schweizer SAP-Markt stärker wachsen. Die Basis dafür wurde bereits geschaffen. „Mit der bevorstehenden Gründung der All for One Steeb (Schweiz) AG wollen wir im Schweizer Markt unser gesamtes Leistungsspektrum platzieren und dazu neben Process Partner eine zweite starke Säule formieren“, erläutert Lars Landwehrkamp, Vorstandssprecher der All for One Steeb. „Dazu konnten wir mit Rosario De Francisci einen erfahrenen Manager gewinnen. Rosario verfügt über profunde Kenntnisse des Schweizer Marktes, große Erfahrung bei Aufbau und Leitung von Geschäftseinheiten



All for One Steeb AG stärkt Präsenz im Schweizer SAP-Markt mit neuer Landesgesellschaft unter Rosario De Francisci.

sowie in der Betreuung von Großkunden und KMUs.“

all-for-one.com

64 Mio. Euro für SQS



SQS-CEO Diederik Vos freut sich über Kundenaufträge in Höhe von 64 Millionen Euro.

SQS Software Quality Systems hat bedeutende Managed-Services-Neuaufträge gewonnen. Zusammen mit der Verlängerung und Erneuerung bereits bestehender Verträge summieren sich die Abschlüsse auf einen Wert von 64 Millionen Euro für die kommenden drei Jahre. Insgesamt stieg der Auftragseingang von Managed-Service-Verträgen 2012 gegenüber dem Vorjahr um 52 Prozent auf 101 Millionen Euro. Dazu gehört auch der umfangreichste Einzelvertrag, den SQS jemals vereinbart hat: Ein neuer Deal mit einem bestehenden Kunden aus der Automobilindustrie beläuft sich

auf mindestens 25 Millionen Euro. „Bei der Präsentation unserer Quartalsergebnisse im vergangenen September betonten wir, dass wir uns auf Großverträge fokussieren wollen“, so Diederik Vos, CEO von SQS. „Deshalb freuen wir uns besonders über die zuletzt abgeschlossenen Verträge, Auftragsverlängerungen und -erweiterungen.“

sqs.com

Optimales Zusammenspiel: MTZBS 5

Miditec Datensysteme hat Version 5 der Lösung MTZ Business Solutions (MTZBS) für Zutrittsmanagement, Zeitwirtschaft und Gebäudesicherheit auf den Markt gebracht. Im Vordergrund steht die neue Usability. Nutzer können sich künftig über Single-SignOn (SSO) bereits mit dem Start der Software automatisch in das System einloggen.



MTZBS 5 zeichnen unter anderem technische und funktionale Neuerungen aus.

Außerdem wurde das OPC-Protokoll durch OPC UA erweitert. UA steht für Unified Architecture und ermöglicht den automatisierten Informationsaustausch zwischen Sicherheits- und Managementsystemen. OPC UA basiert nicht mehr auf COM/DCOM und macht MTZBS somit unabhängig von Windows-Betriebssystemen. Zudem wurde eine Vielzahl von Modulen erneuert. Modulare Verbesserungen in Time, Access, Visitor, Hotel oder Betriebsdatenerfassung bieten Anwendern einen höheren Nutzwert und runden den Leistungsumfang der neuen MTZBS ab.

miditec.de

Werkzeuge für Logistik- und IT-Entscheider

Leogistics präsentiert auf der LogiMAT 2013 von 19. bis 21. Februar Transport- und Warehouse-Management-Lösungen. Dazu gehö-

ren Erweiterungen im Bereich SAP TM und -EM sowie Weiterentwicklungen der eigenen Add-on-Lösungen. Das Unternehmen adressiert mit seinem Messeauftritt Logistik- und IT-Entscheider unterschiedlicher Branchen sowie Verantwortliche aus den Sektoren Container Terminals und Automobillogistik. Leogistics' Add-on-Lösungen ergänzen SAP-Standardapplikationen um innovative Funktionalitäten und kollaborative Geschäftsszenarien. Diese basieren auf vordefinierten Softwarebausteinen, die je nach individuellen Anforderungen kundenspezifisch ausgeprägt werden.

leogistics.de

Sicherheitstipps zu IT-Trends 2013

Der aktuelle Report von Security for Business Innovation Council (SBIC) zeigt auf, dass innovative Technologien wie Big-Data-Analysen, Cloud Computing, mobile Anwendungen und Social Media die Grundlagen aktueller IT-Sicherheitsstrategien aushebeln werden. Das SBIC empfiehlt vier Strategien, mit denen Unternehmen ihre Informationssicherheitsprogramme so anpassen können, dass sie auf die kommenden Monate vorbereitet sind. Bestandteil dieser

Strategien sind ein Ausbau des Business- und Risiko-Know-hows in den Sicherheitsteams, eine bessere Kommunikation mit dem mittleren Management, eine bessere Überwachung der IT-Supply-Chain sowie technisch ausgereifte Aktionspläne für die IT-Sicherheitsteams. Das SBIC benennt in dem Report außerdem die wichtigsten Auswirkungen der aktuellen Trends auf die Sicherheitsteams und zeigt auf, wie Unternehmen ihnen begegnen können.

emc.com



Der aktuelle Report von SBIC steht Ihnen auf der Homepage von EMC zur Verfügung.

Mit Keynote und Creator

Als zertifizierter SAP-Partner und Superior Partner AP ist Aconso auf dem SAP-Forum für Personalmanagement am 19. und 20. März 2013 im Karlsruher Kongresszentrum mit einem eigenen Stand vertreten. Im Mittelpunkt stehen die Prozessoptimierung sowie das automatisierte Erstellen und Verwalten von Personaldokumenten durch den aconso Creator. Als Keynote-Sprecher



Aconso-Vorstand Ulrich Jänicke präsentiert auf dem SAP-Forum für Personalmanagement hausgemachte Produkte.

beschreibt Vorstand Ulrich Jänicke mit einem Referenzkunden die Creator-Einführung bei einem global agierenden Versicherungsunternehmen. Darüber hinaus stellt Aconso in der Mobility-Corner die iPhone- und iPad-Apps vor. Damit lassen sich HR-Dokumentenmanagement-Lösungen von Aconso auch auf mobilen Endgeräten nutzen.

aconso.com

TÜV Rheinland setzt Btexx-Lösung ein

Der TÜV Rheinland setzt im Rahmen des Relaunch der Unternehmens-Homepage eine Suchlösung von Btexx ein. Die Software setzt auf der bestehenden Standard-SAP-TREX-Suche auf. Sie ermöglicht u. a. die freie visuelle Gestaltung der Suchoberfläche sowie eine facettenbasierte Navigation zur Nachfilterung der Suchergebnisse. Um die Suchergebnisse besser zu strukturieren, führte Btexx im Projekt Search@Blueye das Produkt universal-Search ein. Die Software integriert sich nahtlos in das Net-Weaver-Portal. Mithilfe der Lösung können Quellen wie Lotus-Notes-Anwendungen, Content Management System, Foren-Content, SAP KM Repositories und Inhalte aus den SAP Collaboration Rooms durchsucht werden. Die Benutzeroberfläche wurde an die Designvorgaben angepasst und so intuitiv wie möglich gestaltet.

btexx.de

Pironet NDH: Lösungen für Always-on-Storage

Pironet NDH bietet nun die Möglichkeit, lokale Storage-Infrastruktur unterbrechungsfrei zu betreiben und für die

Anforderungen einer Private-Cloud-Umgebung auszulegen. Dazu unterstützt der IT-Dienstleister die Clustered-ontap-Technologie von NetApp. Damit können Unternehmen Speichernetzwerke in ihren Rechenzentren virtualisieren. „Das Interesse im Mittelstand an Enterprise-Storage ist immens. Dabei stellen auch mittelständische Kunden mittlerweile ähnliche Anforderungen an ihre Rechenzentrums-Infrastruktur wie vor Jahren nur Großkonzerne, beispielsweise beim Thema Always-on“, zieht Geschäftsführerin Katharina Gülpel ihr Fazit. „Bisher unterlagen Storage-Systeme noch Limitierungen, etwa bei der Skalierung oder bei Ausfallzeiten durch geplante Wartungsfenster.“ Durch die neue Version seien Always-on-Rechenzentren für den Mittelstand jedoch erschwinglich. Zudem lasse sich nahezu beliebig viel physischer Speicher zu einem einzigen virtuellen Storage skalieren.

pironet-ndh.com

ConVista gründet Tochtergesellschaft in São Paulo

Mit der Gründung einer Tochtergesellschaft in São Paulo stellt die Unternehmensgruppe ConVista SAP-Lösungen für Versicherungs- und Bankunternehmen dem brasilianischen Markt zur Verfügung. Das Büro in São Paulo dient als Drehscheibe für die Region. Laut Giampaolo Perim, Managing Director der ConVista in Brasilien, sind die größten brasilianischen Versicherungsunternehmen SAP-Kunden. Daher seien Know-how und Expertenwissen sehr gefragt. „Wir setzen auf eine enge und

partnerschaftliche Entwicklung eines starken Ecosystems der SAP, um mit entsprechender Expertise und effizienten Lösungen die dortige Wirtschaft zu unterstützen“, so Dominic Testrut, Partner der ConVista Consulting AG. Das Büro in Brasilien ist die elfte Gründung einer Auslandsgeellschaft der Beratungsgruppe. Weitere Expansionsaktivitäten sind vorgesehen.

convista.com

Minigerät verbindet TV mit Cloud

Dell hat unter „Project Ophelia“ ein ultrakompaktes Gerät angekündigt, das angeschlossen an Fernseher und Monitore zu einem multimediafähigen Thin Client für die Cloud wird. Das Device hat die Größe eines USB-Sticks und verwandelt gewöhnliche Bildschirme in interaktive Displays. Anwender können damit an TV-Geräten und Monitoren sicher auf private und berufliche Cloud-Inhalte zugreifen. Das Gerät bezieht seinen Strom über eine USB- oder Mobile-High-Definition-Link-Schnittstelle (MHL), über die auch Daten und Multimedia-Informationen übertragen werden. Es enthält außerdem integrierte Bluetooth-Technologie, sodass die Anwender die Fernsehgeräte und Monitore bei Bedarf mit bluetoothfähigen

Tastaturen und Mäusen nutzen können. Ophelia wird in der ersten Jahreshälfte 2013 erhältlich sein.

dell.de

Das ESUG und seine Fallstricke

Am 23. und 24. Oktober 2013 lud Cormeta zum halbjährlichen Roundtable Credit Management (CM) nach Blomberg zur Phoenix Contact ein. Im Zentrum stand das Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen (ESUG), das am 1. März 2012 in Kraft getreten ist. Auf der Fachtagung ging es um Themen vor dem Hintergrund defizitärer Staatshaushalte, um die Eurokrise, die Konjunkturfalte und unruhige Märkte: Wie lassen sich Forderungen absichern, Gewinn versprechender Umsatz generieren und Transparenz in die Finanzkommunikation bringen? Als Referent war Rechtsanwalt Matthias Marzluf eingeladen. Der Experte für Insolvenzrecht erläuterte die Defizite des bisherigen Insolvenzrechts und stellte sie den Änderungen durch das ESUG gegenüber. Außerdem stand der Umgang mit Reports im Fokus der Veranstaltung. Im April dieses Jahres findet der nächste runde Tisch statt, dann beim Logistikunternehmen Kraftverkehr Nagel in Versmold.

cormeta.de



Project Ophelia hat die Größe eines USB-Sticks und soll gewöhnliche Bildschirme mit der Cloud verbinden.



Lars Landwehrkamp, Vorstand bei All for One Steeb, erwartet auch für das Geschäftsjahr 2012/2013 eine Umsatzsteigerung.

Starke Zahlen für All for One Steeb

All for One Steeb setzte im Geschäftsjahr 2011/12 den Wachstumskurs fort. Der Konzern steigerte den Gesamtjahresumsatz um 70 Prozent auf 153,2 Millionen Euro. Die Umsatzerlöse aus Outsourcing Services stiegen um 96 Prozent auf 69,7 Millionen Euro und machen mittlerweile einen Anteil von 46 Prozent des Gesamtumsatzes aus. Der Anstieg bei den SAP-Lizenzen betrug 90 Prozent auf 26,5 Millionen Euro, bei den Consulting-Umsätzen wurde ein Plus von 44 Prozent auf 53,8 Millionen Euro erzielt. „Mit der erfolgreichen Integration von Steeb wollen wir im Windschatten von SAP auch weiterhin kräftig wachsen. Neue Themen wie Geschäftsdatenanalyse, Hana, Mobile Lösungen oder Software on Demand erweitern zudem unsere strategischen Optionen“, sagt Vorstandssprecher Lars Landwehrkamp. Im Geschäftsjahr 2012/13 will All for One Steeb Umsätze in Höhe von 170 Millionen Euro.

all-for-one.com

Alfabet im Gartner Magic Quadrant 2012

Alfabet wurde von Gartner zum zweiten Mal in dessen

aktuellem Report „Magic Quadrant 2012 for Integrated IT Portfolio Analysis“ im Leaders Quadrant positioniert. Der Bericht wurde am 28. November 2012 veröffentlicht. Elf Anbieter nahmen daran teil. Laut Gartner „hilft der IIPA-Softwaremarkt IT-Managern dabei, ihre Aktivitäten in einem singulären IT-Portfolio zu verknüpfen, zu überwachen und zu analysieren“. „Das Bewusstsein der strategischen Bedeutung des IT-Portfolios für das Business wird in vielen Unternehmen immer stärker. Insbesondere in Zeiten knapper Budgets ist es für Unternehmen überlebenswichtig, richtig zu entscheiden, wo investiert und wo gespart werden muss“, so Erik Masing, Chief Executive Officer und Mitgründer von Alfabet.

alfabet.de



Erik Masing, CEO bei Alfabet, sieht sich durch die Positionierung im Leaders Quadrant in seiner Führungspolitik bestätigt.

Cenit für ICEM-Portfolio akkreditiert

Cenit ist jetzt auch für die ICEM-Produkte von Dassault Systèmes akkreditiert. Die Akkreditierung umfasst Deutschland, Österreich und die Schweiz. ICEM Surf beziehungsweise CATIA ICEM Shape Design sind Werkzeuge für die Flächenmodellierung bei virtuellen Produktentwicklungsprozessen. Als Ergänzung für bestehende

CAD-Umgebungen passt sich ICEM den Abläufen in der Produktentwicklung an. Besonders in Branchen wie dem Automobilbau oder der Luft- und Raumfahrtindustrie ist die einfache Visualisierung und Flächenmodellierung ein wichtiger Teil der Produktentwicklung. ICEM ist dabei unabhängig von der CAD-Umgebung einsetzbar. Entweder als Ergänzung zum CATIA Produktportfolio oder als Stand-alone-Lösung.

cenit.de

Fujitsu vertieft Zusammenarbeit mit Partner

Fujitsu vertieft die Zusammenarbeit mit seinen Systemhäusern. Eine besondere Rolle nimmt die FNEXT ein, ein Zusammenschluss von langjährigen Fujitsu-Systemhäusern. Bei der Neuvergabe seines Break&Fix-Geschäfts arbeitet Fujitsu zudem künftig nur noch mit Vertriebspartnern zusammen. Damit setzt Fujitsu seine Strategie der konsequenten Ausrichtung auf den Channel fort. Die Umsetzung erfolgte zum 1. Januar 2013. Zudem bietet FTS mit dem neuen Partner Dacoso Connectivity Services für und zwischen Rechenzentren an. Mit der Partnerschaft erweitert Fujitsu sein Angebot an Komplettlösungen für Server, Storage und Netzwerke sowie an damit verbundenen Services.

fujitsu.com/de

G.I.B. sorgt für Bestandsoptimierung

In Zusammenarbeit mit G.I.B. etablierte Trilux einen einheitlichen Prozess zur Definition und Aktualisierung seines Lagerportfolios. Derzeit befinden sich in fünf Fertigwarenlagern 53.000 verkaufsfähige

Materialien, die koordiniert werden müssen. Bislang wurde dazu das ab Lager verfügbare Portfolio in unregelmäßigen Abständen manuell festgelegt, zum Teil nach eigenem Ermessen der Disponenten und nach Abstimmung mit dem Vertrieb. Mithilfe des G.I.B.-Dispo-Cockpits wurden die Prozessabläufe nun neu koordiniert. Durch die eingesetzten Module Forecast und Controlling können die Lagerbestände reguliert und erfasst werden. Die Planung ist somit über alle Bereiche sichergestellt. Das zusätzlich eingesetzte Controlling-Modul trägt zur Bestandsoptimierung bei und sorgt für eine exakte Analyse der Potenziale.

gibmbh.de

Psinova und Acando untermauern Partnerschaft

Die seit 2011 bestehende Partnerschaft zwischen dem Softwarehersteller Psinova und der IT-Beratung Acando erweist sich als erfolgreich. Mehrere Projekte im Bereich des Rechnungswesens in SAP wurden erfolgreich durchgeführt. Kern der Zusammenarbeit ist das SAP-integrierte Produkt InvoiceCenter, das alle Vorgänge rund um den Rechnungseingang verwaltet und automatisiert. Neben den Psinova-

Mitarbeitern verfügen mehr als zehn Acando-Berater über die prozessuale und technologische Expertise rund um das Rechnungseingangsmanagement in SAP. „Während wir uns auf die kontinuierliche Weiterentwicklung unserer Produkte und den Ausbau des Lösungsportfolios konzentrieren, übernimmt Acando Einführungs- und Integrationsprojekte und unterstützt Kunden im laufenden Betrieb“, würdigt Klaus Pecher, Vertriebsleiter bei Psinova, die Arbeitsteilung zwischen den Partnern.

psinova.com
acando.de

Tangro: mehr Effizienz für Kliniken

Mit PA-HC (Payment Advice – Health Care) bietet Tangro eine Lösung für die automatisierte Verarbeitung von Zahlungssavis in SAP an, die für medizinische Einrichtungen konzipiert ist. Die Verbuchung von Zahlungssavis ist zeitaufwändig und es besteht die Gefahr, dass sich Fehler einschleichen. PA-HC scannt Papierbelege und erkennt diese per OCR (Optical Character Recognition). Elektronische Inhalte werden abgegriffen und übernommen. Die digitalen Inhalte aus dem Beleg werden interpretiert und mit den vorhandenen Daten in SAP abgeglichen. Die Zuordnung



Tangro erleichtert mit seiner SAP-integrierten Lösung PA-HC die automatisierte Verarbeitung von Zahlungssavis in Krankenhäusern.

zum Debitor und zur offenen Rechnung erfolgt automatisch, die Buchung kann sofort erfolgen. Eine automatisierte Avis-Verarbeitung für Unternehmen bietet Tangro mit der Lösungsvariante PA-IS (Payment Advice – Industrial Solution) an.
tangro.de

Cayago setzt auf Business ByDesign
Itelligence hat bei der Manufaktur für exklusive Wasserfahrzeuge Cayago die On-Demand-Lösung Business ByDesign implementiert. Cayago profitiert nun von Unternehmensdaten direkt aus der Daten-Cloud und kann Geschäftsprozesse in allen Standorten durchgängig in SAP abbilden. „Die Einführung von Business ByDesign fand zeitgleich zum Aufbau eines neuen Produktionsstandortes statt. Das war eine anspruchsvolle Aufgabe, die von Itelligence brillant bewältigt wurde“, erklärt Peter Walpurgis, Vorstand bei Cayago. Business ByDesign bildet eine zentrale Basis für die beiden Produktionsstandorte. Die Geschäftsprozesse zwischen den Standorten laufen automatisiert und werden von 20 SAP-Usern sowohl vom Arbeitsplatz aus als auch mobil flexibel gesteuert.

itelligence.de

Red Hat Enterprise Virtualization 3.1 SAP-zertifiziert
Red Hat hat seine aktuelle Virtualisierungssoftware von SAP zertifizieren lassen. Unternehmen können so Red Hat Enterprise Virtualization 3.1 (RHEV) als Fundament ihrer SAP-Lösungen einsetzen. Wie die Webseite des Heise-Zeitschriftenverlags im Dezember 2012 berichtet, soll RHEV

3.1 besser skalieren und Gastsysteme mit bis zu 160 logischen Prozessorkernen und 2 Terabyte RAM betreiben können. Diese Verbesserungen verdanke das Produkt dem Red Hat Enterprise Linux 6.3 entnommenen Unterbau. Die SAP-Zertifizierung markiert einen weiteren Meilenstein in der 15-jährigen Allianz von Red Hat und SAP und ermöglicht Unternehmen, SAP-Anwendungen problemlos auf physischen Servern unter Red Hat Enterprise Linux, in virtualisierten Umgebungen oder in der Cloud einzusetzen.
redhat.com

Modernstes Rechenzentrum Europas in Nürnberg
Rechenzentrumsbetreiber und IT-Dienstleister Noris Network feiert den ersten Geburtstag des Rechenzentrums NBG 6. Das Rechenzentrum gilt wegen seines Kühlkonzepts als das modernste in Europa. Nach einem Jahr Nutzung haben sich Energieeffizienz und Leistung wie erwartet entwickelt. Auch wurde

das Rechenzentrum mit dem eco Internet Award 2012 in der Kategorie IT-Infrastruktur ausgezeichnet. Beim Konzept der modularen Kühlung und Energieversorgung sitzen zwischen Außenwand und IT-Fläche Zellen mit großen langsam drehenden radförmigen Wärmetauschern, den Kyoto-Rädern. KyotoCooling funktioniert nach dem Prinzip einer freien indirekten Kühlung. Bei steigender Auslastung des Rechenzentrums werden Kyoto-Zellen nachgerüstet, die sich jeweils gegenseitig ersetzen können. Das Rechenzentrum kommt dadurch bis 19 Grad Celsius Außen-temperatur ohne Kältemaschinen aus.
noris.de

E-Series-Plattform wird weiterentwickelt
NetApp kündigt eine Weiterentwicklung seiner E-Series-Plattform an, die für hoch performante Applikationen und datenintensive Workflows konzipiert wurde. Die aktualisierte Plattform bietet eine Basis für die hochverfügbaren und auf

bestmögliche Performance optimierten Applikations-Workflows mit hoher Kapazität, wie sie im Gesundheitswesen, bei Sicherheitsunternehmen, Medien und Unterhaltung sowie Märkten für Hochleistungs-IT-Systeme vorkommen. Die Neuerungen umfassen einen SSD-Cache für optimierte Performance, eine erweiterte Unterstützung von Netzwerkschnittstellen bei der E5400 zum Verbessern der Konnektivität und Flexibilität sowie neue Mirroring- und Replikations-Funktionen für einen größeren Datenschutz.
netapp.de

OpenText automatisiert Austausch großer Dateien

OpenText hat eine neue Version seiner Lösung für den sicheren und hoch performanten Austausch großer und sehr großer Dateien vorgestellt: Managed File Transfer (MFT) 2013. Neu ist der prozessgesteuerte und automatisierbare Dateiaustausch. Die Informationen lassen sich automatisch von Versandordnern an eine vordefinierte Empfängerliste oder andere Empfangsordner schicken. Die auf dem Weg vom Sender zum Empfänger zwischengelagerten Dateien lassen sich rechts- und zugriffssicher verschlüsseln. Auch die Übertragung erfolgt verschlüsselt. Der komplette Prozess vom Sender zum Empfänger erfolgt sehr schnell und wird lückenlos dokumentiert. MFT weist eine Multi-Server-Architektur auf. Die Server können dadurch geografisch verteilt implementiert werden, über die sich der Austausch großer Dateien prozess-

optimiert steuern und automatisieren lässt.
opentext.de

Takko Fashion konsolidiert nach SAP In-Sourcing

Takko Fashion implementierte Unified Storage und RecoverPoint von EMC, um eine hochflexible IT-Umgebung nach dem In-Sourcing seiner SAP-Anwendungen zu schaffen. Die Data-Domain-Backup-Lösung erhöht die Geschwindigkeit der Datensicherung und reduziert den Aufwand für die IT-Mitarbeiter bei der Datensicherung. Takko Fashion hatte 2010 sein SAP-System wieder von einem externen Dienstleister zurück ins Haus geholt, um Anpassungen der Infrastruktur schnell und kostengünstig realisieren zu können. Die SAP-Server sind per VMware ESX zu hundert Prozent virtualisiert – insgesamt laufen zurzeit rund 250 virtuelle Maschinen auf 17 ESX-Hosts. Für die Unified-Storage-Systeme von EMC sprach, dass mit RecoverPoint auch ein passendes Werkzeug für die Remote-Replikation der SAP-Daten zwischen den Rechenzentren zur Verfügung stand. Außerdem erlaubt das Zusammenspiel zwischen RecoverPoint und dem VMware Site Recovery Manager eine schnelle Wiederherstellung der virtuellen Server und der zugehörigen Daten.
emc2.de

Virtuelle Zusatzlösungsfabrik
Damit Anwender Verbesserungspotenziale bei der Nutzung ihrer SAP-Lösungen einfacher identifizieren können, hat All for One Steeb eine virtuelle Zusatzlösungsfabrik entwickelt. Auf der unternehmenseigenen



IT-Personal von Noris Network beim Einbau eines Servers.

Homepage können Verbesserungspotenziale am Bildschirm aufgespürt werden. Der Blick führt dabei über die gesamte Prozesskette. Die virtuelle Zusatzlösungsfabrik schließt alle Abteilungen und Bereiche eines mittelständischen Fertigungsunternehmens mit ein. Über 75 solcher Zusatzlösungen gibt es, unterteilt in Lösungen für die Geschäftsführung, für Administration, Beschaffung, Vertrieb, Service, Engineering, Fertigung, Lagerverwaltung und Versand. Die eigentliche Aktivierung der Zusatzlösungen erfolgt per Mausklick über das SAP Switch Framework. Zur Feineinstellung werden zwei Stunden bis maximal zwei Tage benötigt.

all-for-one.com

Einkauf in eine Lösung einbinden. Auf Kundenseite begleitet Ralf Kampker, Geschäftsführer von Hans Hess Autoteile, das Projekt. „Wir sind zuversichtlich, Tradesprint wie geplant Anfang 2014 in der Hessgruppe erstmals nutzen zu können.“ Der Händler hat neben den ERP-Lizenzen auch Business Objects erworben. Mit dem Explorer kann jeder Außendienstmitarbeiter unterwegs einen Rundumblick auf die Kundendaten werfen. So profitiert der Hess-Außendienst auch von der mobilen Einsatzmöglichkeit der Lösung. Tradesprint ist ein SAP-basiertes Warenwirtschaftssystem für sämtliche Geschäftsprozesse und Abläufe.

cormeta.de

Tradesprint für Hess Autoteile

Hans Hess Autoteile hat sich für den Einsatz der ERP-Software Tradesprint von Cormeta entschieden. Hess wird mit Tradesprint seine Handelsprozesse vom Vertrieb bis zum

Egenera akquiriert Fort Technologies

Egenera übernimmt Fort Technologies, ein Softwareunternehmen mit Fokus auf Cloud-Lifecycle-Lösungen mit Hauptsitz in Dublin. Durch die Übernahme kann Egenera die



Egenera-CEO Pete Manca will durch die Übernahme von Fort Technologies in EMEA weiter wachsen.

Managementfunktionen der Fort-Lösung in seinen PAN Cloud Director einbinden. Zudem baut Egenera mit der Übernahme seine Vertriebsstruktur sowie das Partnernetzwerk und die Kundenbasis in EMEA aus. Alle Mitarbeiter von Fort Technologies werden in die Cloud Products Group von Egenera integriert. Gerry Murray, CEO von Fort Technologies, wird ab sofort das Europa-Geschäft von Egenera leiten. „Durch die Akquisition können unsere Kunden noch schneller in die Cloud gehen und gleichzeitig belastbarere und sicherere Cloud-Lösungen auf Enterprise-Level aufbauen“, sagt Pete Manca, CEO von Egenera.

egenera.com

jEDWIN nun auch in der Cloud

Die IT-Management-Lösung jEDWIN von Edag IT Services enthält Funktionen für das Asset-, Identity- sowie Service-Management und wird bislang in Rechenzentren der Kunden eingesetzt. Im ersten Quartal 2013 soll jEDWIN mithilfe des Cloud-Portals Progress Arcade auch als Software-as-a-Service (SaaS) bereitstehen. jEDWIN wurde auf Basis der cloud-fähigen Entwicklungsplattform Open-Edge von Progress Software entwickelt. „Wir sehen eine starke

Nachfrage nach Applikationen, die über ein SaaS-Modell verfügbar sind. Einer der großen Vorteile von Arcade: Das Portal ist nicht an eine bestimmte Cloud-Implementierung gebunden, sondern arbeitet beispielsweise mit Amazon Web Services (AWS), mit Microsoft Azure und beliebigen anderen Cloud-Plattformen zusammen“, sagt Raoul Flügel, Leiter IT Services bei EDAG IT Services.

jedwin.de

Unilever Griechenland führt Voice-Lösung von Zetes ein

Unilever Griechenland hat eine Voice-Kommissionierlösung von Zetes implementiert. Im neuen Lagerhaus in Schimatari erledigen 20 Mitarbeiter ihre Kommissionierung mithilfe von 3iV Crystal. Die Lösung einschließlich der Entwicklung von maßgeschneiderten RFCs (Remote Function Call) für die direkte Integration in Unilevers SAP-ERP-System wurde innerhalb eines Monats eingeführt. Durch einen sprecherunabhängigen Ansatz und der adaptiven Dialoge waren auch unerfahrene Benutzer schnell einsatzbereit. Die Voice-Lösung wird über eigens entwickelte RFCs direkt in SAP integriert. Da sie die Standardintegrationsoptionen von SAP nutzt, macht die Lösung Middleware oder zwischengeschaltete Business-Logic-Ebenen überflüssig. Mit diesem Ansatz kann Unilever kritische Geschäftsdaten an einer Stelle verfügbar halten.

zetes.de

gkm/SKM 1.0 in NetWeaver BW 7.3 integriert

gkm/SKM 1.0 von Gicom wurde vom SAP Integration and Certification Center

für die Integration mit Hana über NetWeaver Business Warehouse 7.3 zertifiziert. Die Lösung für strategisches Konditionsmanagement bietet Einkäufern im Handel ein attraktives Anwendungsszenario, präzise Verhandlungsprognosen und Preissimulationen in Echtzeit. „Gerade im Einkauf war es bisher aufgrund aggregierter Zahlen und enormen Datenvolumens nicht möglich, Kalkulationen bis auf die Articlebene herunterzubrechen. Indem nun die realen Vertriebsdaten mit den Einkaufsdaten abgeglichen werden, erhalten Kunden die exakte Umsatzmarge, mit der der Artikel über die Kasse ging“, so Stefan Hilger, Co-CEO von Gicom. Die zertifizierte Anwendung wird derzeit bei Media-Saturn als Teil des Ramp-ups für Hana eingeführt.

gicom.org

PAC: Cloud-Vorbehalte in Deutschland

In einem Interview beleuchtet PAC die Cloud-Angebote und das neue Cloud-Datencenter von CSC in Deutschland. Das Paper zeigt, wie Anwenderunternehmen die Herausforderungen der Cloud meistern können und wie CSC auf die speziellen Anforderungen deutscher Kunden eingeht. Von externen Dienstleistern bezogene Cloud-Services machen heute schon mehr als 14 Prozent des deutschen IT-Services-Marktes aus. PAC geht davon aus, dass dieser Anteil in den nächsten fünf Jahren auf 35 Prozent ansteigen wird. CSC hat im Herbst 2012 mit der Einrichtung eines Cloud-Datencenters in Frankfurt auf diese Anforderungen reagiert. Mit dem Angebot, Cloud-Services aus einem in Deutschland ansässigen Center zu beziehen, begegnet



Mobile Bestandsabfrage bei Cormeta Tradesprint.

CSC den Bedenken der Firmen in Bezug auf IT- und Datensicherheit, aber auch Rechtssicherheit und IT-Performanz.
pac-online.de

Lesen Sie hier das Interview „PAC Q&A“ – CSCs Cloud-Angebote für den deutschen Markt“.

GreenGate und FIR e. V. intensivieren Partnerschaft

GreenGate und FIR, das leitende Institut des Campus-Clusters Logistik am RWTH Aachen, intensivieren die Zusammenarbeit. Ein entsprechender Kooperationsvertrag wurde am 14. Januar 2013 von beiden Partnern unterzeichnet. „Ein Ziel unserer Partnerschaft ist die Zusammenarbeit in den Bereichen Technische Betriebsführung sowie Asset- und Instandhaltungsmanagement“, erklärt FIR-Geschäftsführer und Leiter des Campus-Clusters Logistik, Professor Volker Stich. Im Cluster Logistik entwickeln Unternehmen, Vereine und Verbände mit dem FIR Demonstratoren, mit deren Hilfe Probleme aus der Praxis gelöst werden können. GreenGate wird für diese Zwecke seine Softwarelösungen im Cluster Logistik des RWTH Aachen Campus auf den Prüf-

stand stellen. Dazu werden die Systeme im Enterprise-Integration-Center, einem Verbund von drei Forschungslaboren, sowie in der Demonstrationsfabrik am Campus getestet und weiterentwickelt.

greengate.biz
fir.rwth-aachen.de

P&S Consulting führt PM-Modul ein

Seit 2012 arbeitet das Chemieunternehmen Sabic Polyolefine mit neuen Abläufen in der Instandhaltung sowie einer optimierten SAP-PM-Nutzung. Bisher wurden die gesetzlich vorgeschriebenen Prüfungen aller sicherheitsrelevanten Einrichtungen in unterschiedlichen Software-Tools wie SAP, Access und Excel gelistet und von verschiedenen Personen betreut. Sich einen Überblick zu verschaffen war zeitraubend. Nachdem man sich für das SAP-PM-Modul entschieden hatte, galt es, die Voraussetzungen zu schaffen, um alle Prüfungen im SAP PM abzubilden. Eingeführt wurde das Modul von P&S Consulting. Alle Stammdaten wurden unter die Lupe genommen und Empfehlungen für Anpassungen gegeben. Die Verschlinkung und Vereinheitlichung der Stammdaten ließen sich schnell und einfach umsetzen. Im Anschluss wurden die Prozesse für die



Ablauf des Generierungs- und Verteilungsprozesses von Transmittals unter Verwendung von SAP-Strukturdaten.

Prüfungen entwickelt und in SAP umgesetzt.
ps-consulting.de

Transmittal-Lösung für SAP DMS

Direct Transmittal von Seal Systems ist eine SAP-PLM-basierende Lösung für den projektorientierten Unterlagenaustausch. Das Verfahren arbeitet direkt mit SAP DVS und bietet Möglichkeiten zur Prozessautomatisierung sowie digitale und papierbasierte Verteilungsmethoden. Ein Transmittal ist ein Begleitschreiben zu Zeichnungen, Dokumenten, Spezifikationen oder anderen Informationen, die zwischen Partnern innerhalb eines Projekts ausgetauscht werden. Es enthält Anschrift und Kontaktdaten des Senders und Empfängers sowie eine Liste der übertragenen Dokumente und Anweisungen, welche Aktionen und Rückmeldungen der Sender erwartet. Transmittals sind im Anlagenbau und bei Großprojekten eine verbreitete Kommunikationsmethode. Mit der Direct-Transmittal-Lösung können Transmittals aus dem Projektsystem, Änderungsmappen oder Stücklisten aus SAP-PLM- und DVS-Systemen generiert werden. Ein abgesetztes ECM- oder Transmittal-Management ist nicht erforderlich.

sealsystems.de

openHPI zieht erfolgreiche Bilanz

Auch der zweite offene Online-Kurs des Hasso-Plattner-Instituts (HPI) ist intensiv genutzt worden. 1662 Teilnehmer erhielten per Zertifikat den erfolgreichen Abschluss bescheinigt. Insgesamt hatten sich 10.000 Interessenten für den Kurs zur Internettechnologie eingeschrieben, 2700 nahmen intensiv teil. Auf die multimedialen Lehrvideos wurde 112.000 Mal zugegriffen. Fast 82.000 Mal kontrollierten die Kursteilnehmer ihren Lernfortschritt durch die angebotenen Selbsttests. Gut

3000 Beiträge zu 700 Einzelthemen wurden von mehr als 600 Lernenden ins Diskussionsforum eingestellt. Durchschnittlich investierten die Teilnehmer pro Woche drei bis fünf Stunden ernsthafte Beschäftigung mit dem Stoff. Der nächste Online-Kurs wendet sich an fortgeschrittene Interessenten, führt in Techniken der semantischen Suche im Web ein und startet am 4. Februar. Kurssprache ist Englisch. Formale Zugangsvoraussetzungen für die interaktiven Online-Kurse der sozialen Lernplattform gibt es nicht.

openhpi.de

Masterstudium in Informatik – die zehn besten Unis*



	Spitzengruppe	Mittelgruppe	Schlussgruppe						
Alle Werte in Schulnoten	Studien-situation insgesamt	IT-Infra-struktur	Lehr-angebot	Studien-barkheit	Übergang zum Masterstudium				
Hasso-Plattner-Institut, Uni Potsdam	1,1	1,2	1,6	1,5	1,4				
TU Clausthal	1,4	1,4	1,6	1,4	1,3				
Uni Saarbrücken	1,3	1,8	1,6	1,6	1,7				
Uni Heidelberg	1,8	1,4	2,1	1,6	1,6				
KIT Karlsruhe	1,4	1,4	1,6	2,3	2,3				
Uni Basel (CH)	2,0	1,5	2,7	1,7	1,5				
BTU Cottbus	1,5	1,7	2,0	1,9	1,4				
TU Ilmenau	1,7	1,4	1,9	2,0	1,6				
Uni Paderborn	1,6	1,5	2,0	nicht genäht	1,9				
Uni Bielefeld	1,8	2,1	1,9	1,8	1,6				

Quellen:
Centrum für Hochschulentwicklung (CHE),
ZDF, Hasso-Plattner-Institut an der Uni Potsdam

Stand: 12/2012

*in deutschsprachigen Raum

Das Hasso-Plattner-Institut zieht eine positive Bilanz des zweiten offenen Online-Kurses.



GreenGate als auch FIR e. V. freuen sich auf eine intensivere Zusammenarbeit.



Die Macht der Daten

Das Tempo der digitalen Kommunikation nimmt stetig zu. Bei jeder Kommunikation generieren Computer Daten, die sich Tag für Tag zu einem riesigen Gebirge auftürmen. IT-Experten sprechen von Big Data – Exabytes oder sogar Zettabytes an Daten, die in den Datenbanken liegen und alt werden.

Von David Gibson, VP of Strategy, Varonis Systems

Die Daten folgen den Gesetzen der Marktwirtschaft: Je mehr Daten zur Verfügung stehen, desto billiger werden sie. Gleichzeitig aber steigen die Kosten für Methodik, Werkzeuge und Technologie, mit deren Hilfe die Verantwortlichen die wertvollen Informationen aus ihren Datengebirgen schürfen. Die wichtigsten und teuersten Informationen liegen in unstrukturierten Daten. Dokumente, Videos, Forschungsergebnisse und Bilder können aber nicht einfach mit Datenbanktools ausgewertet werden. Hier müssen die Techniker Brücken bauen, mit Metadaten arbeiten. Industriexperten unterstreichen, dass eine durchgängige Automatisierung für mehr als nur gutes Handling und Management nötig ist. Um sich den Wert – und damit auch die Macht – innerhalb Big Data zunutze zu machen, müssen Organisationen Analysen durchführen und Aktivitätsmuster finden. Wie und wann haben die Mitarbeiter, die Kunden, die Partner diese massiven Datenmengen benutzt? Wer hat sie verwendet und in welcher Reihenfolge? Was ist der Inhalt dieser Daten und in welchem Kontext stehen sie? Welche Daten sind unnötig oder behindern den Erfolg des Unternehmens?

Den Wert der Datenflut erkennen

Das Ziel einer datengetriebenen Organisation ist keinesfalls neu. Die Analyse großer Datenbestände hat bereits ganze Industriezweige auf den Kopf gestellt. Die Geschäftsmodelle der Social Networks basieren auf dem Konzept, billig gigantische Mengen von Daten einzusammeln und das hier gesammelte Wissen – nach entsprechenden Analysen und Auswertungen – an Kunden aus der Industrie zu verkaufen. Ein weiteres Beispiel ist das High Frequency Trading (HFT). Mit HFT wickeln Banken ihre Handelstransaktionen innerhalb von Mikrosekunden ab. Und das ausschließlich auf der Grundlage riesiger Informationsmengen, die innerhalb von Sekunden nach ihrem Eintreffen bereits verarbeitet

und ausgewertet sind. Inzwischen laufen rund 70 Prozent aller Handelsaktivitäten als HFT ab. Einige Kritiker weisen auf einen anderen Zusammenhang hin – wenn die Analyse großer Datenmengen zu falschen Ergebnissen führt, könne dies einen Tsunami von schnell getroffenen, aber leider falschen Entscheidungen auslösen. Aus Sicht dieser Experten war der Flash Crash die Konsequenz des High Frequency Trading. Trotzdem begeistern sich IT-Experten für die Chancen und Möglichkeiten rund um Big Data: egal ob Astrophysik oder Gesundheitswesen, Finanzen, öffentliche Verwaltung bis hin zum Einzelhandel.

Metadatenintelligenz

In unstrukturierten Datenlagern finden die Techniker häufig nicht allzu viele Metadaten zum Analysieren. Denn gewöhnlich werden hier keine Aktivitäten aufgezeichnet. Es gibt keine eindeutige Verbindung zu den Urhebern und Eigentümern der Daten. Und auch kein Verzeichnis darüber, welche Inhalte in den Daten zu finden sind. Ironischerweise sind hier die größten Datenbestände mit den wichtigsten Informationen betroffen: Verschiedene Untersuchungen zeigen, dass über 80 Prozent der für die Organisation entscheidenden Daten in unstrukturierten Datensammlungen liegen. In der Studie „Mastering the Information Explosion“ vergleicht Varonis die digitale Revolution mit der Revolution der Transportinfrastruktur. Der Kerngedanke: So wie die Gesellschaft für das Managen von immer mehr Autos immer mehr Ampeln benötigte, braucht sie bei mehr Datenbeständen und -verflechtungen immer mehr automatisierte Kontrollen. Damit kann sie sicherstellen, dass Daten zugänglich sind und korrekt verwendet werden. Und die Aufgaben für die automatisierten Kontrollen sind vielfältig: Dateneigentümer identifizieren, Aktivitäten aufzeichnen, Berechtigungen überprüfen, Rechte verwalten, Datenzugang kontrollieren, Missbrauch erkennen und veraltete Daten identifizieren und

löschen. Die Parallele mit der Verkehrsinfrastruktur geht aber noch weiter: Die Bewegungen von Kraftfahrzeugen und Flugzeugen werden maßstabsgetreu aufgezeichnet und analysiert. So können Besitzer ihre Autos mit Echtzeit-GPS steuern, Gesetzeshüter können Raser durch einen Blick auf automatisierte Mautaufzeichnungen schnappen und die Flugverkehrsleitung kann den Luftraum besser nutzen. Die Fahrzeuge selbst sind besser ausgeklügelt, sie liefern mehr Informationen über den Zustand eines jeden ihrer Teile und über ihren Gesamtzustand, sodass Sicherheit und Effizienz zunehmen.

Fazit

So wie eine Metadaten-Technologie für Organisationen nötig ist, um Daten in unstrukturierten und halb strukturierten Datensammlungen zu verwalten, werden Organisationen auch sehen, dass die Analyse von Metadaten unbedingt notwendig ist. Denn nur so werden die Verantwortlichen den maximalen Nutzen aus den Daten ziehen. Nur auf diese Weise werden sie ihren Wert einschätzen, Datensätze identifizieren und die Verbindung zwischen Nutzern, Projekten und Eigentümern herstellen. Varonis nennt das „Metadatenintelligenz“. Die gute Nachricht ist: Die Organisationen können sich diese Intelligenz einfach zunutze machen. Datenspeicherplattformen oder Arbeitsabläufe müssen sie dazu nicht umstellen. Sie erschließen lediglich ihre bestehenden Datenspeicher und nutzen so die Metadaten-Technologie.

www.varonis.com



David Gibson sammelt seit über 15 Jahren IT-Erfahrung in den Bereichen Data Governance, Netzwerk-Verwaltung und -Design sowie Systemadministration. Derzeit leitet er als Vice President of Strategy das Produktmarketing bei Varonis Systems.

Interview mit Donald Farmer: „Anwender sind keine Data Scientists!“

Von Big zu Small Data

Donald Farmer, Vice President Product Management bei QlikTech, ist eine Art Rockstar. Zumindest wenn man dem Blog einer Mitarbeiterin glauben darf. Tatsächlich ist er ein Guru, was Business Intelligence und Big Data betrifft.

Donald Farmer ist eine außergewöhnliche Erscheinung. Im dunklen Pulli und mit offenen Haaren – sein Markenzeichen – betritt er die Bühne. Viele Jahre stellte er sein Know-how in den Aufbau eines beachtlichen Business-Intelligence-Angebots von Microsoft, seit 2011 arbeitet er für QlikTech. Auf der Business Discovery World Tour in Düsseldorf sprach er mit uns über Big Data und den Unterschied zwischen Geschwindigkeit und Qualität.

E-3: Es ist noch gar nicht lange her, dass Irfan Khan, CTO von Sybase, sagte, Big Data sei eine Lüge, lediglich ein Phänomen. Teilen Sie seine Meinung?

Donald Farmer: Ich kann gut nachvollziehen, was Irfan Khan gemeint haben könnte, als er sagte, Big Data sei ein Phänomen. Big Data ist tatsächlich ein Phänomen. Wohin man schaut, ist es Gesprächsthema Nummer eins und es scheint, als würde uns dieser Begriff langsam verrückt machen. Tatsächlich ist es aber so, dass viele Manager heute nicht einmal Basisinformationen über ihr Unternehmen erhalten. Wie kann man also über Big Data reden, wenn wir noch nicht einmal dieses Problem gelöst haben? Natürlich ist Big Data faszinierend, aber für die meisten Manager ist Big Data schlicht und einfach nicht relevant.

E-3: Sie sehen Big Data also auch als Hype?

Farmer: Aus dieser Perspektive, ja! Dennoch stellen sich interessante Fragen. Nehmen wir beispielsweise Unternehmen mit Kunden im öffentlichen Sektor. Natürlich fragen sie sich, ob und welche Informationen man von Twitter, Facebook und

Co. in das eigene Geschäft integrieren kann. Aber niemand weiß so richtig damit umzugehen. Das deutsche Automobilunternehmen BMW mit seinen riesigen Datenmengen fokussiert sich auf Applikationen und schuf einen eigenen Analytic Appstore. In meinen Augen ist das die richtige Art und Weise, mit Big Data umzugehen.

E-3: Sie meinen also, man sollte sich bezüglich Big Data auf Applikationen konzentrieren?

Farmer: Ja, denn Daten werden erst durch Applikationen real, nicht durch die Plattform an sich. Daher finde ich den Ansatz von BMW interessant und richtig. Und das Lustige dabei ist: Nimmt man Big Data und fokussiert



mobility for SAP

Eine Lösung für
SAP® CRM, ERP, Workflow,
Inspection & Service und mehr...

für
BlackBerry, iOS

Mobiler Zugriff auf SAP®

- Schnell installiert
- Flexibel anpassbar
- Kostengünstig

www.isec7.com
+49 40 3250760

Partner

software
made in germany



sich auf Applikationen, hat man plötzlich Small Data. Also genau jene Daten, die für mich und mein Unternehmen wichtig sind.

E-3: Es geht also um die richtigen Apps?

Farmer: Ja, genau. Wie findet ein Anwender in der gigantischen Datenmenge genau jene kleine Information, die er für seine Arbeit braucht? Wenn wir mit Apps dieses Problem gelöst haben, kriegen wir Big Data in den Griff und Anwender können dann auf Entdeckungsebene gehen. Ein Business User ist kein Data Scientist. Man kann nicht von ihm verlangen, dass er alle Daten und Informationen versteht. Es ist unsere Aufgabe, diese Informationen in bestimmte Formate und Apps zu bringen.

E-3: Vor Kurzem haben Sie die Online-Plattform QlikMarket gelauncht mit rund 90 Apps und 50 Partnern. Ist das also die Zukunft?

Farmer: Das ist ein ganz wichtiger Teil der Zukunft. Es geht nicht darum, dass ein Unternehmen alle Probleme löst. Sondern darum, die beste App für jedes einzelne Problem zu finden. Beispielsweise benötigt ein Videokünstler aus Deutschland eine andere App als Einzelhandelskunden aus Italien, den USA oder Japan. Die Frage ist also: Sind wir in der Lage, einen Marktplatz für Apps zu erstellen, damit Anwender aus diesem Pool die entsprechenden Apps

für ihr Unternehmen, ihr Geschäft wählen können? Wir als QlikTech sind nicht imstande, jede einzelne Datenquelle zu bedienen, aber vielleicht können es unsere Partner? Wir können nicht dafür sorgen, dass alles visualisiert wird, aber unsere Partner schon. Es geht also nicht darum, nur eine Applikation zu erstellen, sondern ein globales QlikView-Ecosystem aufzubauen.

E-3: Spricht man über Big Data, spricht man auch über Geschwindigkeit und Qualität. Doch was ist wichtiger? Geschwindigkeit oder Qualität?

Farmer: Nun ja, bei traditionellen großen Business-Intelligence-Systemen wie Business Warehouses oder Business Objects muss man sehr viel Zeit und Geld in die Qualität investieren. Wenn das System nicht schnell ist, kann man es nur schwerlich erneuern. Man kann nicht beliebig lang daran herumarbeiten.

Es muss bereits beim ersten Mal richtig gemacht werden, da man nur eine Chance erhält. Unser System ist nicht nur schnell gebaut, sondern auch schnell implementiert, man kann also sehr schnell damit arbeiten und Probleme können schnell gelöst werden. Anwender haben ein viel besseres Gespür für Qualität als IT-Abteilungen. Die IT weiß nicht, was Daten bedeuten, aber ein Anwender weiß sehr wohl um die Bedeutung seiner Daten. Die einzige Möglichkeit, Qualität zu messen ist also die Frage: Sind die Daten gut genug für den Anwender? Die Antwort kennt aber nur der Anwender. Wir müssen ihm also eine schnelle Anwendung in die Hand geben, damit er Daten entdecken und für sich verwenden kann. So entsteht und entfaltet sich Qualität.

E-3: Vielen Dank für das Gespräch.

www.qlikview.com

QlikMarket

Auf dem virtuellen Marktplatz QlikMarket können Interessierte Lösungen und Applikationen von QlikTech-Partnern evaluieren und erwerben. QlikTech stützt sich dabei auf ein globales Partnernetzwerk. Ziel der Plattform ist es, die Beziehung zwischen Partnern, Kunden und potenziellen Neukunden zu stärken sowie den Nutzen von QlikView noch einfacher verfügbar zu machen. QlikMarket wurde im September 2012 offiziell vorgestellt und bietet neben Big-Data-Konnektoren und -Erweiterungen Analyselösungen, Konnektoren für Facebook, Twitter und Google Analytics sowie Cloud-Angebote. Außerdem bietet QlikMarket spezifische Applikationen für die Anforderungen einzelner Industrie- und Anwendungsbereiche wie Pharma, Fertigung, Immobilien-Management oder Sales-Channel-Management.



Ein Mann und seine Überzeugung: Donald Farmer, Vice President Product Management bei QlikTech, auf der Bühne der World Tour in Düsseldorf 2012.



Vaillant Group analysiert Hana-Daten mit QlikView

Flexibel und schnell

Durch das breite Produktportfolio der Vaillant Group, aber auch durch die internationale Ausrichtung sammeln sich im Unternehmen große Datenmengen an. Das Gesamtvolumen umfasst zwischen zehn und 15 Terabyte – wovon etwa vier Terabyte permanent für Datenauswertungen vorgehalten werden müssen. Diese sollen sicher und effizient verarbeitet werden. Die bisher eingesetzte Cube-basierte Lösung entsprach nicht den Anforderungen der Verantwortlichen im Hinblick auf Flexibilität in der Applikationserstellung und Ergebnisdarstellung. „Wir wollten eine unkomplizierte Applikation, die gleichwohl in der Lage ist, auch große Datenmengen ohne Performance-Einbußen zu verarbeiten“, fasst Marc Stöver, Head of Group IT Consulting, Team Business Intelligence, Vaillant Group IT, zusammen. Die Herausforderung für das Business Intelligence Competency Center (BICC) der Vaillant Group IT bestand folglich darin, ein geeignetes Reporting-Frontend zu finden. Zum einen sollte die neue Lösung einen weiteren Einsatz von Business Warehouse (BW) unterstützen und die Analyse von Big Data ermöglichen. Andererseits war den Verantwortlichen daran gelegen, dass Mitarbeiter konzernweit Analysen selbstständig durchführen können.

Die Fachabteilungen brachten die Business-Discovery-Lösung QlikView ins Gespräch. Die Vorteile der Software hat das IT-Team rasch erkannt. So überzeugte die Möglichkeit, eine native Verbindung zu BW herzustellen und selbst große Datenmengen schnell verarbeiten zu können. „Wir sind jetzt in der Lage, Deckungsbeiträge nach Produkten, Gesellschaften und Marken inklusive Forecasts und Ist-/Budget-Daten für das Management-Reporting auszuwerten – 100 Millionen Datensätze müssen hierzu analysiert werden“, so Stöver.

Dream-Team Hana & QlikView

Im Jahr 2012 löste die Vaillant Group allerdings die ursprüngliche Architektur aus BW, Applikationsserver, Speicher-System (RAMSAN) und NetWeaver BW Accelerator Monitor ab. Aktuell korrespondiert das BW-Kernsystem nur noch mit Hana. Die neue Datenbank komprimiert durchschnittlich um den Faktor zehn. Dadurch ließ sich das Datenvolumen von 4 Terabyte auf 400 GB reduzieren. „Die Flexibilität

von QlikView in der Applikationserstellung und -darstellung gepaart mit der Performance der neuen Datenbank sind für uns die perfekte Kombination“, erläutert Stöver. „Mit der Kombination aus Hana und QlikView haben wir unser Dream-Team für die Auswertung von Big Data gefunden.“ Die neue Lösung konnte zudem im Bereich Self-Service-BI überzeugen. Mitarbeiter in allen Ländern sollten die Software ohne großen Schulungsaufwand selbstständig einsetzen können. QlikView ermöglicht es den Anwendern, Daten frei und flexibel zu untersuchen. Entsprechend gering ist der administrative Aufwand für die IT. Beeindruckt haben auch die vielfältigen Visualisierungsmöglichkeiten. „Mit QlikView haben wir ein einziges Instrument zur Verfügung, mit dem wir alle Darstellungsformen umsetzen können“, so Marc Stöver. Nach erfolgreichem Proof of Concept wurde zunächst der Führungsebene der Monatsabschluss per QlikView zur Verfügung gestellt. Parallel erarbeiteten die Verantwortlichen ein Rollout-Konzept für alle anderen Fachabteilungen. Binnen drei Monaten stellte die IT das komplette Executive Information System mit über 50 Einzelapplikationen auf QlikView um. Aktuell nutzen 1000 Anwender in nahezu allen 25 Ländergesellschaften die BI-Lösung in den Abteilungen Sales & Marketing, Finance, R&D, IT, HR und Manufacturing. Drei Vollzeit-Mitarbeiter des BICC unterstützen die Kollegen aus den Fachbereichen. Die Bereitstellung der Datenintegration für Standardreports erfolgt dabei zentral über die IT, die Reporterstellung hingegen durch trainierte und zertifizierte Key User dezentral in den einzelnen Ländergesellschaften. Damit konzernübergreifende Synergieeffekte nicht verloren gehen, werden sämtliche Reports auf Englisch erstellt. Diese können die Anwender dann in der internen QlikView-Community über ein eigenes Unternehmenswiki austauschen. Zudem sorgen regelmäßige Web-Sessions unter Leitung des BICC dafür, dass alle Nutzer immer auf dem aktuellen Informationsstand sind.

Innerhalb der Vaillant-Gruppe wird QlikView künftig auch weiteren Ländergesellschaften zur Verfügung gestellt. Geplant ist der konzernweite Einsatz. Darüber hinaus wollen die Verantwortlichen mobile Anwendungen via Mitarbeiterportal zentral bereitstellen.

www.qlikview.com

Automatisierte SAP-Systemkopien auf Knopfdruck

Libelle SystemCopy



- ✓ Ohne in Ihre SAP-Umgebung einzugreifen bzw. diese zu verändern
- ✓ Ohne aufwändige Vorplanung
- ✓ Mit minimaler Durchlaufzeit
- ✓ Bei gleichbleibender Qualität der Kopie

... mit deutlich reduzierten Prozesskosten



Hans-Joachim Krüger
Chief Technology Officer
Libelle AG

Erfahren Sie mehr:
www.Libelle.com/systemcopy

Besuchen Sie uns auf den
DSAG-Technologietagen!

26. – 27. Februar 2013
m:con Congress Center
Rosengarten, Mannheim



Libelle

Libelle AG
Gewerbestr. 42 • 70565 Stuttgart, Germany
T +49 711 / 78335-0 • F +49 711 / 78335-148
www.Libelle.com • sales@libelle.com

Handelsunternehmen beurteilen IT-Unterstützung und Prozessqualität kritisch

IT stagniert im Handel

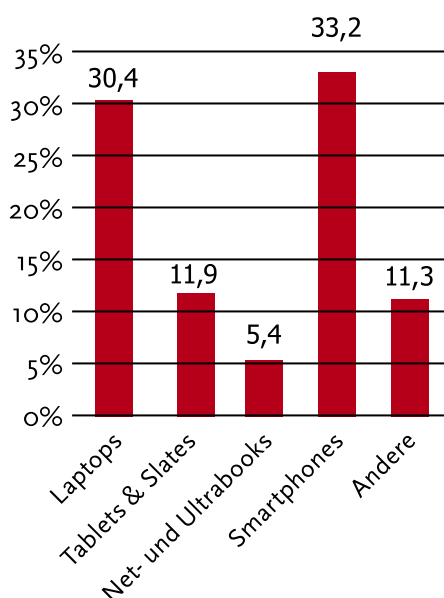
Techconsult legt die 2. Auflage der Langzeitstudie Business Performance Index Mittelstand für den Handel vor. Untersucht wurden Prozessqualität, IT-Unterstützung, Reifegrad innovativer Lösungen sowie der Unternehmenserfolg in mittelständischen Groß- und Einzelhandelsunternehmen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Führungskräfte mittelständischer Handelshäuser beurteilen die Qualität der Prozesse in ihren Unternehmen eher kritisch. Vor allem der für den Handel so wichtige Einkaufsprozess schneidet schlecht ab. Allerdings lassen auch der Grad an IT-Unterstützung sowie der Reifegrad innovativer IT-Lösungen zu wünschen übrig. Im Vergleich zur Vorjahresstudie hat sich der Handel kaum verbessert, ist in Teilbereichen sowie Subbranchen sogar deutlich schwächer geworden. Das sind die zentralen Resultate der zweiten Auflage der Techconsult-Studie Business Performance Index Handel Mittelstand 2012. An der Studie beteiligten sich mit 149 knapp 15 Prozent mehr Unternehmen als im Vorjahr. Befragt wurden in erster Linie Geschäftsführer und leitende Angestellte. Gesponsert wird die Studie von der SAP, Itelligence, TDS, Info AG, Cormeta, Marcom Source, Trias und Trovarit. Der Bundesverband mittelständische Wirtschaft unterstützt die Untersuchung ideell. Insgesamt verbesserte sich der Business Performance Index (BPI) in Groß- und Einzelhandel nur marginal um 0,5 Prozent

auf 64 Punkte. Der BPI drückt aus, für wie relevant Business-Entscheider einen bestimmten Prozess erachten und wie zufrieden sie mit seiner Ausführung sind. Die drei anderen Indizes, die im Rahmen der BPI-Studie ebenfalls erhoben werden, haben sich dagegen deutlich verbessert. So steigt der Grad der IT-Unterstützung im Jahresvergleich um 2,3 Prozent auf 62,4 Punkte, der Reifegrad innovativer IT-Lösungen um knapp 7 Prozent und der Prozess- beziehungsweise Unternehmenserfolg steigt gegenüber der Vorjahresuntersuchung um 2,8 auf 66,9 Punkte. Dabei besagt der Index „Grad der IT-Unterstützung“, wie stark die einzelnen Tätigkeiten mit IT unterlegt sind, aus denen sich ein Prozess zusammensetzt. Der Index „Reifegrad innovativer IT-Lösungen“ beschreibt die Nutzungshäufigkeit und Zufriedenheit mit neuartigen IT-Lösungen in den befragten Unternehmen. Der Index „Prozess/Unternehmenserfolg“ drückt aus, in welche Richtung sich die gesetzten KPIs der einzelnen Prozesse entwickelt haben. In jedem Index können höchstens 100 Punkte erreicht werden.

Maschinen- und Rohstoffhandel drücken den Schnitt

Im Einzelhandel, der mit den Subbranchen Food, Non-Food, Fashion und Waren aller Art in der Studie vertreten ist, ist die IT-Unterstützung mit 60,4 Punkten leicht besser als im Großhandel, der in der BPI-Studie durch die Subbranchen Konsumgüter, Maschinen sowie Rohstoffe und landwirtschaftliche Erzeugnisse präsentiert ist. Vor allem die beiden Letztgenannten reduzieren die durchschnittliche IT-Unterstützung im Großhandel. Während sich die Unternehmen aus dem Konsumgüter-Großhandel mit 66,6 Punkten eine überdurchschnittliche IT-Unterstützung leisten, liegt sie im Maschinengroßhandel und bei den Rohstoffen bei 58,8 beziehungsweise nur 52,2 Indexpunkten. Ähnlich verhält es sich mit dem Reifegrad innovativer IT-Lösungen. Auch hier liegt der Einzelhandel auf niedrigem Niveau nur marginal über dem Großhandel, der auf 57,8 Punkte kommt. Interessant zu sehen ist bei diesem Index, für welche Tätigkeitsbereiche innovative Lösungen eingesetzt werden und wie zufrieden die Befragten



Endgerätetypus

Zentrales Management durch IT?

	Ja	Nein
Laptops	81%	15%
Tablets & Slates	52%	40%
Net- und Ultrabooks	44%	44%
Smartphones	58%	37%
Andere	38%	46%

In Handelsunternehmen werden mehr Smartphones als Laptops benutzt. Allerdings muss beim zentralen Management von Smartphones und Tablets noch stark nachgebessert werden. Erst jedes zweite Gerät wird zentral verwaltet.

mit deren Einsatz sind. Im Einzelhandel belegen dabei Anforderungen wie „Transparenz auf Lieferantenverträge“, „Lösungen für mobile und zentrale Datenübersichten der aktuellen Kennzahlen“ sowie die „mobile Datenerfassung im Lager“ die vorderen Plätze in der Bewertung. Im Großhandel dreht es sich eher um Topics wie „Liquiditätsplanung“, „automatische Dispositionsverfahren“ sowie „Lagertechnikanbindung“, die häufig eingesetzt und positiv bewertet werden.

Rote Laterne für den Einkauf

Genauso wie im vergangenen Jahr werden die Unterstützungsprozesse Finanzen/Controlling sowie das Personalwesen im BPI-Ranking teilweise deutlich besser bewertet als die Kernprozesse Einkauf, Verkauf, Marketing und Mehrwert-Dienstleistungen. Weil sich die anderen Unternehmensbereiche stärker verbessert haben, trägt der Einkaufsprozess mit durchschnittlich 63,2 BPI-Punkten über alle Handelssegmente hinweg sogar die rote Laterne. Studienleiter Heiko Henkes, Senior-Analyst bei Techconsult, erklärt das mit der unterschiedlichen Relevanz. „Der Einkauf ist im Handel das A und O. Hier entscheidet sich, wie hoch die Marge und damit der Verdienst ist. Ich denke, dass deshalb die Befragten enorm viel von diesem Prozess verlangen, mehr als er zurzeit offenbar zu leisten imstande

ist.“ Neben den vier Indizes fragte Techconsult die Handelsunternehmen auch nach der Nutzung von Software as a Service (SaaS), ihrer Outsourcing-Quote, dem Einsatz und Management mobiler Devices und nach den wichtigsten Herausforderungen, denen sie sich in den kommenden Monaten gegenübersehen. Demnach hat der Einsatz von SaaS durchschnittlich um 7,6 Prozentpunkte auf 29,5 Prozent zugenommen. Dabei nutzt der Großhandel dieses Instrument der Softwarenutzung mit 32,5 Prozent deutlich stärker als der Einzelhandel mit 26,1 Prozent. Die ebenfalls ausgewiesene Outsourcing-Quote bezieht sich nicht auf das klassische IT-Outsourcing, sondern auf die Auslagerung von Businessprozessen oder Teilprozessen. Sie hat sich gegenüber 2011 nur marginal auf 42,3 Prozent erhöht.

Mehr Smartphones als Laptops

Dem Trend zu mobilen Devices können sich auch die Handelsunternehmen nicht entziehen. So nutzen inzwischen über 33 Prozent der Mitarbeiter Smartphones und gut 30 Prozent Laptops. Tablets sind erst bei knapp zwölf Prozent der Mitarbeiter im Einsatz. Ultrabooks haben sich dagegen mit 5,4 Prozent in der Belegschaft noch nicht durchgesetzt. Von den Laptops werden über 80 Prozent zentral verwaltet, bei Smartphones

und Tablets etwa jedes zweite Gerät. Beim Einsatz mobiler Geräte liegen keine Vergleichszahlen zum Vorjahr vor, da dieses Thema erst 2012 in den Studienrahmen aufgenommen worden ist. Doch Henkes ist davon überzeugt, dass sich hier die allgemeinen Markttrends spiegeln, deshalb würden Tablet- und Smartphone-Nutzung weiter deutlich zulegen. Als wichtigste Herausforderungen sehen die Handelsunternehmen die Themen Kosten senken, Fachpersonal gewinnen sowie mit den steigenden Liefer- und Einkaufspreisen zurechtzukommen. „Vor allem Letzteres dürfte den Druck auf die Einkaufsprozesse weiter erhöhen“, erklärt Henkes.

www.business-performance-index.de
www.techconsult.de



Techconsult stellt den Branchenreport unter www.business-performance-index.de zum kostenfreien bereit. Der Bericht analysiert die Wettbewerbsverhältnisse der Unternehmen in 15 Branchen und 150 Unternehmen. Der Bericht gibt Aufschluss über die Wettbewerbsposition der Unternehmen in den verschiedenen Branchen und Segmenten. Der Bericht gibt Aufschluss über die Wettbewerbsposition der Unternehmen in den verschiedenen Branchen und Segmenten. Der Bericht gibt Aufschluss über die Wettbewerbsposition der Unternehmen in den verschiedenen Branchen und Segmenten.



Erleben Sie die digitale Zukunft auf der CeBIT 2013!

- Seien Sie dabei, wenn die aktuellen **Themen, Trends und Innovationen der digitalen Hightech-Branche** präsentiert werden
- Tauschen Sie sich mit **internationalen Experten** zu den entscheidenden Fragen und Herausforderungen der Branche aus
- Knüpfen Sie **wertvolle Kontakte** mit unseren individuellen Matchmaking-Services

Jetzt Fachbesucher-Ticket sichern: www.cebit.de/de/ticket



Heart of the digital world



cebit.com

HANNOVER
5.–9. MÄRZ 2013

Menschen im Februar 2013

Die IT-Branche ist in ständiger Bewegung und mit ihr die Führungskräfte der Unternehmen. Wir stellen Ihnen hier jeden Monat Personen vor, die sich einer neuen beruflichen Herausforderung stellen.

(Personalmeldungen bitte direkt an Frau Andrea Niederfriniger, E-3 Redaktion, Tel. +49(0)89/210284-20 & andrea.niederfriniger@b4bmedia.net)

Klaus Wiethölter kehrt IBM den Rücken



Fritz & Macziol freut sich auf das 25-Jahr-Firmenjubiläum. Genauso lange arbeitet Klaus Wiethölter bei der IBM.

Seit Januar 2013 verstärkt **Klaus Wiethölter** das Managementboard bei Fritz & Macziol Deutschland. Der langjährige IBM-Manager übernimmt die Leitung des Primärvertriebs sowie die Herstellerverantwortung für IBM Infrastructure. Vor seinem Wechsel zeichnete er als Vice President für den Vertrieb bei mittelständischen Geschäftskunden bei IBM verantwortlich. Dort restrukturierte und optimierte er das Vertriebskonzept und die Vertriebskanäle. Insgesamt arbeitete Wiethölter 25 Jahre für IBM. „Mit Klaus Wiethölter konnten wir einen erfahrenen Mann gewinnen. Mit seiner Expertise wird er uns vor allem im Vertrieb weiter nach vorn bringen“, sagt Heribert Fritz, Geschäftsführer Fritz & Macziol. Auch Wiethölter freut sich auf die Herausforderung: Der ausgeprägte Teamgeist sei ein Schlüsselfaktor für die Erfolgsgeschichte bei Fritz & Macziol. „In meinen unterschiedlichen Aufgaben

der vergangenen Jahre bei der IBM habe ich Fritz & Macziol als extrem gut aufgestellt wahrgenommen. Ich freue mich darauf, meine Erfahrungen in dieses Team einbringen zu können und den Erfolg der nächsten Jahre entscheidend mitzugestalten.“ Dem nicht genug: Pünktlich zum 25. Jubiläumsjahr konnte das Ulmer Systemhaus die 1000-Mitarbeiter-Schwelle überspringen. Klaus Wiethölter startete 1986 seine Karriere als Anwendungsentwickler für Realtime-Buchungssysteme bei IBM Deutschland in Stuttgart. Danach konzentrierte er sich als System Engineer, später als Vertriebsleiter bis hin zum Geschäftsstellenleiter auf die Sparkassen-Finanzgruppe. 2007 baute er einen branchenübergreifenden Winback-Bereich als Pilotmodell auf. Von 2008 bis 2011 fungierte Klaus Wiethölter als Geschäftsbereichsleiter Genossenschaftlicher Finanzverbund.

www.fum.de

T-Systems: Weichen für Wachstum



Hagen Rickmann leitet nach der Verschlan-
kung der T-Systems-Unternehmensstruktur
den Sales-Bereich.

T-Systems hat mit 1. Januar 2013 die Unternehmensstruktur vereinfacht. Die Zahl der operativen Geschäftsbereiche wird von vier auf zwei reduziert: Den Bereich Sales leitet ab sofort **Hagen Rickmann**, den Bereich Delivery **Ferri Abolhassan**. „Wir machen unsere Abläufe durchgängig Cloud-fähig. Sales bündelt künftig von Marketing bis zum Portfolio-Management alle vertriebsnahen Aktivitäten. In der Delivery fassen wir alle Stellgrößen für unsere Leistungen beim Kunden zusammen“, erläutert Telekom-Vorstand und T-Systems-Chef Reinhard Clemens die Maßnahme. Das Unternehmen trifft damit auch die Geschäftsführung: Das bislang achtköpfige Gremium zählt seit 2013 nur noch sechs Mitglieder. Dietmar Wendt, bisher Geschäftsführer Vertrieb, und Ulrich Meister, bisher Geschäftsführer Systems Integration, verließen zum Jahresende das Unternehmen.

www.t-systems.de



Ferri Abolhassan ist seit 1. Januar 2013 Chef
des Geschäftsbereichs Liefer- und Leistungs-
beziehungen (Delivery) bei T-Systems.

James Eiloart wird VP EMEA bei Tableau



Tableau Software hat **James Eiloart** zum Vice President EMEA ernannt. Eiloarts künftige Aufgabe wird es sein, das kontinuierliche Wachstum des Kunden- und Partnerbestands in Europa, im Nahen Osten und in Afrika voranzutreiben. Während seiner langjährigen Tätigkeit in der Softwarebranche leitete James Eiloart internationale Vertriebsteams und schuf starke

Partnerökosysteme. Vor seinem Einstieg bei Tableau Software war er neun Jahre bei Alterian tätig, wo er für Vertrieb und Marketing sowohl in der EMEA-Region als auch im asiatisch-pazifischen Raum zuständig war. „James wird von unschätzbarem Wert für Tableau sein, wenn wir die Unternehmensanalyse in das goldene Zeitalter der schnellen und einfachen Self-Service-Analysen für jedermann führen“, ist Christian Chabot, CEO und Mitbegründer von Tableau, überzeugt. EMEA sei eine wichtige Wachstumsregion für das Unternehmen, so Chabot weiter. www.tableausoftware.com

Aufsichtsratsvorsitz an Friedrich Fleischmann



Der bisherige Intelligence-Aufsichtsratsvorsitzende, Lutz Mellinger, legte sein Amt aus persönlichen Gründen zum 31. Dezember 2012 nieder. Aufsichtsratsmitglied

Friedrich Fleischmann wurde daraufhin zum neuen Vorsitzenden mit Wirkung ab 1. Januar 2013 gewählt. Sein Nachfolger im Aufsichtsrat ist Prof. Heiner Schumacher. „Wir danken Herrn Mellinger für

seine konstruktive Begleitung und sein vorausschauendes Wirken in den neun Jahren als Aufsichtsrat, davon fünf Jahre als Vorsitzender. Er hat in den vergangenen Jahren die erfolgreiche Einbindung des Mehrheitsaktionärs NTT Data maßgeblich gestaltet und vorangetrieben. Ich freue mich, dass Herr Fleischmann die Aufgabe des Aufsichtsratsvorsitzenden übernimmt. Ich wünsche ihm für diese neue Aufgabe viel Erfolg“, erklärt Herbert Vogel, Vorstandsvorsitzender von Intelligence. Fleischmann bringe aufgrund seiner langjährigen Erfahrung viel Expertise für das Amt mit. www.itelligence.de

Mathias Ritter verstärkt QlikTech



QlikTech verstärkt sein Management-Team in der DACH-Region mit **Mathias Ritter**, der ab sofort als Regional Director für das Unternehmen tätig ist. In seiner neuen

Position wird sich Ritter vor allem auf das Großkundengeschäft konzentrieren. Mathias Ritter besitzt mehr als 20 Jahre Erfahrung in der IT-Branche und hat Know-how in den Bereichen Business

Intelligence und Business Application Platforms. „Im BI-Markt bietet QlikTech eine einzigartige Lösung und Vorteile für Unternehmen jeglicher Größe an. Mein Ziel ist es, mit meinem Team unseren Marktanteil speziell im Großkundensegment weiter auszubauen“, sagt Mathias Ritter. Auch Wolfgang Kobek, Regional Vice President Southern Europe und Managing Director DACH, lobt Ritter als sehr erfahrenen Mann und hebt vor allem seine Führungsqualitäten hervor. Bevor Ritter zu QlikTech kam, war er Managing Director bei Scarus Software. www.qlikview.de

Hubertus Külps verlässt die SAP



Hubertus Külps, bis Ende 2012 Head of Global Communications bei der SAP, verantwortet seit Anfang Januar 2013 die weltweite Kommunikation und Marke der UBS.

Külps kam Anfang 2011 zum Walldorfer Softwarekonzern, wo er die interne und externe Kommunikation des Software-

konzerns leitete. Davor hatte er über zehn Jahre für die Allianz gearbeitet sowie für die Deutsch-Amerikanische Handelskammer in New York. Für UBS sitzt Külps in Zürich und berichtet an Ulrich Körner, Group COO und CEO Corporate Center. Der gelernte Jurist folgt auf UBS-Urgestein Michael Willi. Der war 20 Jahre bei der UBS, vier davon an der Spitze der Abteilung Communications & Branding. Bei der SAP übernimmt interimsmäßig Strategie-Chefin **Barbara Schädler** die Kommunikation. www.sap.de

Ende November 2012 wurde **Karl Friedrich Schmidt**, Gründer und Vorstandsvorsitzender von Fistec, in den Vorstand des Fachverbandes Software im VDMA berufen. Der Fachverband sieht seine Kernaufgabe in der Sicherung des nachhaltigen Unternehmenserfolgs durch den effizienten Einsatz von Software in der Investitionsgüterindustrie. www.fistec.de

ReadSoft verpflichtet **Michael Schiedermeier** als neuen Vice President Professional Services. Er verantwortet in der DACH-Region das strategische Projektmanagement. Dieses umfasst die Bereiche Support und Customer Care. Ebenfalls neu im ReadSoft-Team ist **Zemenish Tadesse-Gebhard** als neue Human Resources Managerin. www.readsoft.de

Organisatorische Veränderungen bei Onventis: Da der bisherige Geschäftsführer Andreas Schwarze das Unternehmen verlassen hat, leitet **Wolfgang Lux** die Geschäfte, bis ein neuer Geschäftsführer berufen wird. Zusätzlich setzt Onventis auf die Stärkung der zweiten Führungsebene, die das operative Geschäft in der Interimsphase leitet. www.onventis.de

Ende 2012 gab Informatica bekannt, dass **Margaret Brea** ab sofort als Chief Marketing Officer und Executive Vice President das weltweite Marketing des Unternehmens leiten wird. Die Expertin bringt mehr als 25 Jahre Erfahrung in Führungspositionen mit. Unter anderem arbeitete sie bei SAP, HP, Sun Microsystems und BEA. www.informatica.com

Im Januar erneuerte SQS seinen Vorstand um **Ralph Gillissen** als Chief Marketing Officer und **Riccardo Brizzi** als Chief Operating Officer. Gillissen ist seit mehr als elf Jahren bei SQS und wird die regionalen Markteinheiten, den Vertrieb und das Marketing verantworten. Brizzi hingegen wird die globalen Operationseinheiten der SQS-Gruppe führen. www.sqs.com

Der Aufsichtsrat von Beta Systems bestellte zum 1. Januar 2013 **Stefan Exner** zum neuen Vorstandsmitglied. Zugleich wird er den Vorsitz übernehmen. Zuvor war Exner Geschäftsführer von Rimage Europe und SVP International Sales der Rimage Corporation. Insgesamt blickt der 54-jährige auf 25 Jahre Vertriebserfahrung zurück. www.betasystems.de

SAP-Index der Projektbörse Gulp: Lauer Dezember, erfolgreiches Gesamtjahr

Dezember-Depression?

Der IT-Projektmarkt blickt auf zwölf äußerst erfolgreiche Monate zurück. In einem von Finanz- und Wirtschaftskrisen geprägten Jahr vermittelte das IT-Projektportal www.gulp.de 161.915 Projektanfragen an IT-/Engineering-Freiberufler. Damit wuchs die Anzahl der Projektangebote im Vergleich zu 2011 um 1,9 Prozent. Besonders häufig suchten auftraggebende Unternehmen nach selbstständigen Beratern mit SAP-Know-how. Für diese gab es im Jahr 2012 insgesamt 32.556 Projektofferte, das sind 20 Prozent aller über Gulp abgewickelten Projektanfragen und gering weniger als 2011 (32.539 Anfragen). Jedoch wurde im letzten Kalendermonat mit insgesamt nur noch 9654 Projektangeboten der niedrigste Dezemberwert seit drei Jahren eingefahren. Eine Auswirkung der Krise?

Nachfrage: Ruhiger Jahresausklang

Erfahrungsgemäß geht es zum Jahresausklang im IT-Projektmarkt ruhig zu. Gulp stellte lediglich 1951 SAP-Angebote an externe IT-/Engineering-Fachkräfte zu. Das waren 27 Prozent weniger als im Vormonat. Obwohl der IT-Projektmarkt



Monatliche Anzahl aller über Gulp abgewickelten Projektanfragen (IT-Projektmarktindex) und SAP-Projektanfragen (SAP-Index).

auf ein erfolgreiches Jahr 2012 zurückblicken kann, markiert der unterdurchschnittliche Jahresendwert den vorläufigen Endpunkt einer generell abwärtsgerichteten Entwicklung, die kennzeichnend für das Jahr 2012 war. Sicher, in die alljährliche Weihnachtspause verabschiedet sich der IT-Projektmarktindex immer mit einem Minus – dieses Mal aber mit dem niedrigsten Nachfragewert aus einem Dezembermonat seit drei Jahren. Und doch sieht die Projektsituation für externe

SAP-Spezialisten sehr gut aus, selbst nachdem die globale Konjunkturschwäche auch die heimische Wirtschaft traf. Das SAP-Projektgeschäft trotz offenbar dem schlechten Umfeld, dennoch sollte sich jeder SAP-Berater jetzt in eine möglichst gute Position bringen.

Die Top-5-Module: BW, SD, FI, CO und Basis

Bei den SAP-Modulen profitierte BW mit einem Anteil von 3,5 Prozent an allen über Gulp angebotenen Projekten am stärksten von der Bedarfslage im Dezember. Das Vertriebsmodul SD kletterte mit einem Anteil von 2,7 Prozent an allen Projektangeboten auf den zweiten Rang. Mit einer Steigerung auf 2,5 Prozent belegte das Finanzmodul FI Platz drei. Auch das Controlling-Modul CO (2,4 Prozent) konnte sich durch deutliche Steigerung des Projektanteils auf den vierten Platz verbessern. Anteilig weniger Projekte als noch im November gab es lediglich für SAP-Basis (2,3 Prozent) auf Rang fünf.

Anteil der SAP-Projektanfragen an allen Anfragen



Anteil der SAP-Projektanfragen an allen Anfragen. (Datenbasis: Projektanfragen, die über Gulp an IT-/Engineering-Freiberufler geschickt werden.)

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 99



HCM-Guide



Seit über 25 Jahren und mit der Erfahrung aus mehr als 400 erfolgreich abgeschlossenen Projekten steht ABS Team branchenübergreifend für verlässliche Qualität in der SAP ERP HCM-Beratung, -Implementierung und -Wartung. Mit einem umfassenden HCM-Know-how unterstützt ABS Team sowohl mittelständische Betriebe und Großunternehmen als auch Organisationen des Öffentlichen Dienstes.

ABS Team ist der kompetente Beratungspartner in allen Bereichen des SAP ERP HCM:

- SAP ERP HCM Kernprozesse
- SAP ERP HCM Talent Management
- SAP ERP HCM Self-Services (End-User Services)
- SAP ERP HCM Planung und Analyse
- SAP HCM Entwicklung
- ABS Lösungen und Add-Ons
- SAP HCM Wartungsservice

SAP Service Partner – Validated Expertise SAP ERP HCM / Partner von SuccessFactors und Nakisa

ABS Team GmbH

Mühlenweg 65, 37120 Bovenden / Göttingen
Telefon: +49 551 82033-0, E-Mail: info@abs-team.de
Ihr Ansprechpartner: Herr Dr. Andreas Rupprecht



Unternehmen wachsen, verlagern ihre Standorte oder befinden sich in Konsolidierungsprozessen, kurzum: Sie sind beständig im Wandel – und ihre Mitarbeiter mit ihnen. Deshalb gehört die strategische Personalarbeit zu den wichtigsten betrieblichen Funktionen. Um dem Personalbereich den notwendigen Freiraum dafür zu schaffen, bietet die ORGA passgenaue, kosteneffiziente und systematische IT Services und -Lösungen für IT-Outsourcing und Business Process Outsourcing (BPO) an – so etwa bei der Entgeltabrechnung, Erfassung und Pflege von abrechnungsrelevanten Personal- und Stammdaten, Zeiterwirtschaft oder Erstellung von Statistiken und Bescheinigungen. Vordenken inklusive: Darüber hinaus werden innovative Themen wie die elektronische Personalakte oder Employee Self Services (ESS) entwickelt und umgesetzt.

ORGA GmbH

Zur Gießerei 24, 76227 Karlsruhe
Telefon: +49 (0) 721-4004-20 00
Telefax: +49 (0) 721-4004-15 32
E-Mail: info@orga.de
Website: www.orga.de
Kontakt: Frau Elke Stein



- HR Outsourcing
- HR Consulting
- HR Solutions



HR Campus, kompetenter Partner für SuccessFactors, SAP HCM Implementierungen und SAP HR BPO in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein. Erfahrene Schweizer Senior-Berater und Payroll-Manager stehen Ihnen für Projekte, Support und Services zur Verfügung. Bei uns ist Ihre Schweizer Niederlassung in den besten Händen.

HR Campus AG

Kriesbachstrasse 3
CH - 8600 Dübendorf

Telefon: +41 (0) 44 215 15 20
E-Mail: office@hr-campus.ch
Online: www.hr-campus.ch



Centric ist ein internationales IT-Unternehmen mit Kernkompetenz im Bereich Personalwirtschaft. Als SAP Special Expertise Partner bietet Centric ein vollständiges Serviceportfolio zu SAP HCM: Beratung, Migration und Systemeinführung, Systemtrennung, Support, Schulung, Hosting, Managed Services und BPO (Gehaltsabrechnung). Zum Angebot gehören außerdem zahlreiche SAP HCM Add Ons, insbesondere zur Qualitätssicherung und Beschleunigung der Gehaltsabrechnung und für die Datenmigration in SAP.

Centric IT Solutions GmbH

Business Unit HCM

Pierre Schmidt (BU Manager HCM)

Kreuzerkamp 9
40878 Ratingen

Telefon: +49 (0) 2102 / 2070 0
Telefax: +49 (0) 2102 / 2070 200
E-Mail: info.de@centric.eu
Online: www.centric.eu



SAP® Add Ons für die Personalabteilung

Mit der nextPCM Produktfamilie bietet nextevolution SAP-basierte Software zum prozessgestützten Dokumentenmanagement. Neben der Digitalen Personalakte mit allen Informationen und Dokumenten zum Mitarbeiter stehen vorgefertigte automatisierte Personalprozesse zur Verfügung. Vorgänge wie die Zeugniserstellung oder die Verlängerung befristeter Arbeitsverträge lassen sich damit komplett elektronisch erledigen.

Seit über zehn Jahren ist nextevolution erfolgreich für Kunden wie Tchibo, ProSiebenSat.1 oder Vattenfall tätig.

nextevolution AG

Am Sandtorkai 74
20457 Hamburg

Telefon: +49 (0) 40 822 232 0
Telefax: +49 (0) 40 822 232 499
E-Mail: nextPCM@nextevolution.de
Online: www.nextevolution.de
Kontakt: Jens-Peter Hess

Wenn Arbeit mehr als nur Geld wert ist

In Zeiten von guten Umsatzprognosen bei gleichzeitigem Fachkräftemangel kommt im IT-Sektor dem nachhaltigen Umgang mit Mitarbeitern eine immer größere Bedeutung zu. Corporate Social Responsibility (CSR) wird von Experten dabei als wichtiger Erfolgsfaktor für IT-Firmen eingestuft, um Fachpersonal an das Unternehmen zu binden, die Qualität der Zusammenarbeit und damit auch der Produkte zu verbessern und für künftige Mitarbeiter attraktiver zu werden.

Im Auftrag des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales führte das Emnid-Institut eine Experten-Umfrage zum Thema CSR durch. Dabei gehen 81 Prozent der Befragten davon aus, dass Unternehmen, die einen sozial verantwortungsbewussten Umgang mit den eigenen Mitarbeitern pflegen, in zehn Jahren erfolgreicher sein werden als Unternehmen, die auf CSR verzichten. Der Erfolg hängt laut den Experten auch davon ab, ob CSR fest in der Geschäftsstrategie integriert ist (90 Prozent) und die Geschäftsführung direkt die Verantwortung dafür trägt (87 Prozent). „Firmen, die heute wachsen wollen, benötigen gutes Personal. Um hochqualifizierte Mitarbeiter zu finden und zu halten, müssen Unternehmen etwas anbieten – in wirtschaftlicher wie in sozialer Hinsicht“, so Albrecht Metter, Geschäftsführer beim Softwareentwickler Ameria. Das Unternehmen verfolgt seit über zehn Jahren das Ziel, an allen Standorten für eine gute soziale Absicherung

und eine attraktive Arbeitsumgebung zu sorgen. „In der Ukraine unterstützen wir beispielsweise unsere Mitarbeiter mit vergleichbaren Sozialleistungen wie in Deutschland und installieren Betreuungsangebote für Kinder. So schaffen wir ein freundschaftliches, nahezu familiäres innerbetriebliches Klima, wo jeder jeden unterstützt – und das standortübergreifend“, fügt Albrecht Metter hinzu. CSR-Strategien helfen IT-Unternehmen dabei, durch Spaß bei der Arbeit, mehr Raum für kreative Entwicklungen, soziale und private Anreize sowie ein freundschaftliches Betriebsklima qualifizierte Mitarbeiter an die Firma zu binden. Erst dieses positive Umfeld ermöglicht hochwertige Produkte. Zudem wird das Unternehmen so für potenzielle Fachkräfte attraktiver.

www.ameria.de



Albrecht Metter ist Geschäftsführer bei Ameria.

Mitarbeiter als Aushängeschild eines zukunftsorientierten Unternehmens

Das Geheimnis meines Erfolgs

Mitarbeiter verursachen Kosten, weshalb viele Manager in Krisenzeiten genau an dieser Stelle sparen wollen. Doch Gehaltskürzungen und Entlassungen sind kein zukunftsorientierter Weg. Vor allem in schwierigen Momenten sind Mitarbeiter das Aushängeschild jeder Firma.



Oft melden Unternehmen in Krisenzeiten Kurzarbeit an, um wertvolle Arbeitskräfte nicht zu verlieren. Das ist eine temporäre Maßnahme, aber keine Lösung. Vorhandene Mitarbeiter sollte man so effizient wie möglich einsetzen und deren Produktivität und Motivation kontinuierlich steigern – zum eigenen Wohl und zu dem des Unternehmens. Wer es schafft, Arbeitskräfte nach Qualifikation, Können und zumindest graduell nach persönlichen Wünschen einzusetzen, gewinnt auf ganzer Linie. Nur so können Mitarbeiter ihre Fähigkeiten voll ausschöpfen und sind zugleich motivierter. Eine wohlüberlegte und fundierte Personalplanung ist daher notwendig. Diese ist aber manuell kaum zu bewerkstelligen. Eine mögliche Lösung ist eine IT-gestützte Personaleinsatzplanung. Diese unterstützt das Unternehmen dabei, Mitarbeiter richtig einzusetzen, und sorgt dafür, dass Mitarbeiter mit entsprechenden Qualifikationen genau dann zur Verfügung stehen, wann sie gebraucht werden. Auch kann das Management Qualität und Sicherheit aller Prozesse gewährleisten. So bedarf es lediglich eines Mausklicks, um einen Abgleich zwischen Personalverfügbarkeit und Personalbedarf zu vollziehen. Das Ergebnis ist ein bedarfsorientierter, transparenter und nachvollziehbarer Einsatzplan, der sowohl Mitarbeiter- als auch Unternehmensinteressen berücksichtigt. Überbesetzte Abteilungen oder unterbesetzte Servicebereiche, überforderte oder unterforderte Mitarbeiter werden so seltener. Eine funktionale, ausgereifte IT-gestützte Einsatzplanung führt auch dazu, dass Firmen schnell und flexibel reagieren können, wenn beispielsweise unvorhergesehene Ausfälle wie sich plötzlich änderndes Kundenverhalten oder Wetter- und Saisoneinflüsse hinzukommen.

Attraktive Arbeitsmodelle

Auch der demografische Wandel hat Spuren auf dem Arbeitsmarkt

hinterlassen. Vor diesem Hintergrund kommen Unternehmen nicht umhin, sich mit Themen der Arbeitgeberattraktivität zu beschäftigen. Das klassische Nine-to-five-Modell hat schon lange Zeit ausgedient. Das Thema Work-Life-Balance spielt in diesem Zusammenhang eine wichtige Rolle, da familienfreundliche und lebensphasenbezogene Arbeitszeitmodelle gefragt sind denn je. Eine professionelle Personaleinsatzplanung

ermöglicht Arbeitszeitkonzepte und individuelle Arbeitsformen, die auf die Belange der Mitarbeiter zugeschnitten sind. Über eine zusätzliche Workflow-Komponente können Mitarbeiter selbstständig Abwesenheiten planen, Diensttauschen sowie Dienstpläne jederzeit einsehen. Diese Kombination aus transparentem und selbstständigem Planen und Arbeiten steigert die Mitarbeitermotivation und -bindung wesentlich.

Tricks nicht mehr notwendig

Wenn alte Zeitwirtschaftssysteme nicht mehr die erforderliche Leistung bringen, Mitarbeiter und Management unzufrieden sind, muss ein neues System her. Diese Erfahrung machte auch Heizungshersteller Bosch Thermotechnik.

Bosch Thermotechnik arbeitete mit einem einfachen Zeitwirtschaftssystem, das lediglich die Kommt- und Geht-Zeiten erfasste. Allerdings war das System sehr störanfällig und so suchte das Unternehmen nach einer neuen Zeitwirtschaftslösung. Das neue System sollte unter anderem eine Datenübertragung an das vorhandene Abrechnungssystem gewährleisten und die künftige Entwicklung der Personalwirtschaft berücksichtigen. Ein modularer Aufbau und Systemunabhängigkeit waren folglich unabdingbar. Bosch Thermotechnik entschied sich schließlich für die Softwarelösung der Firma GFOS, eine Standardsoftware, die den individuellen Anforderungen angepasst werden kann, modular aufgebaut und systemunabhängig ist. Die Betreuung erfolgt durch Mitarbeiter von Bosch Thermotechnik. „Die einfache Handhabung der Software sowie intensive Schulung der Mitarbeiter ermöglichen einen reibungslosen Einsatz. Falls sich vor Ort Modifikationen ergeben, werden diese hausintern

gelöst. Es muss nicht bei jedem Änderungswunsch auf den Hersteller zurückgegriffen werden“, erklärt Henning Forster von Bosch Thermotechnik. Natürlich spielt auch der Sicherheitsaspekt eine große Rolle. Der modulare Aufbau der Software ermöglichte die problemlose Integration des Zutrittskontrollmoduls der eingesetzten Zeitwirtschaftslösung. Unberechtigte Personen können somit nicht mehr auf das Firmengelände gelangen. Ein weiterer Vorteil war, dass die Ausweiskarten und die im Gebäude installierten Terminals für Zeiterfassung und Zutrittskontrolle weiterhin genutzt werden konnten. Bei Kartenverlust oder bei Austritten von Mitarbeitern aus dem Unternehmen kann die Zugangsberechtigung gesperrt oder gelöscht werden.

Workflow

„Nicht nur die große Akzeptanz und Zufriedenheit unserer Mitarbeiter, sondern auch die Möglichkeit des weiteren Ausbaus des Systems haben uns darin

bestätigt, dass GFOS die richtige Lösung für uns ist“, sagt Henning Forster. 2012 entschied sich Bosch Thermotechnik, von der Ausbaumöglichkeit Gebrauch zu machen und zusätzlich zur Zeitwirtschaft und Zutrittskontrolle auch den Workflow zu integrieren. Die Einführung verlief in zwei Phasen: Nach Installation des Workflows wurde vom Projektteam ein Pretest durchgeführt. Dieser bezog sich auf die Grundfunktionalitäten. Danach wurden in der ersten Testphase 40 Testszenarien für verschiedene Personengruppen (Vollzeit, Teilzeit, Sondergruppen) mit fiktiven Daten durchgespielt. In der zweiten Testphase wurde in zwei Referenzabteilungen der Workflow freigeschaltet. Die Mitarbeiter wurden geschult, ihre eigenen, realen Korrekturen zu melden. Zur Kontrolle wurden Papiermeldungen an das Projektteam weitergeleitet, um die Eingaben zu überprüfen. „Wie bei jeder neuen Software, die an Kundenstrukturen und -wünsche angepasst wird, kam es zu Problemen. Altlasten vorangegangener Releasewechsel und Tricks, die wir in der Vergangenheit angewandt haben, wurden zu Stolpersteinen. Ebenso stellten uns die Integration in die Server-Systemlandschaft und die Anbindung per SingleSignOn vor Herausforderungen. Alle Probleme und Fragen wurden jedoch von GFOS zu unserer Zufriedenheit gelöst“, resümiert Henning Forster. Inzwischen läuft der Workflow voll funktionsfähig. Die Kommt- und Geht-Zeiten werden nach wie vor über Zeiterfassungsterminals der Firma PCS erfasst. Die Eingabe von Korrekturen und Fehlzeitenmeldungen erfolgte vor Einführung des Workflows über Zeitbeauftragte mit Client-Zugriff auf GFOS. Nach der Einführung der neuen Softwarekomponente erfolgt die Eingabe von Urlaub, Gleitzeit, fehlenden Kommt- und Geht-Zeiten sowie Dienstreisen über den Workflow im Employee Self Service. Die Portallösung ermöglicht so eine nahezu papierlose, zeit- und ortsunabhängige Anwendung von Zeitwirtschaftsfunktionen. Sie ist ebenso transparent und nachvollziehbar. Bisher papiergestützte Prozesse werden reduziert und verschlankt. Zudem haben Führungskräfte mithilfe der Reporting-Werkzeuge die Möglichkeit, sich jederzeit einen Überblick über ihre Mitarbeiter zu verschaffen. Eingaben entfallen, das führt zu einer effizienteren Nutzung der



» Heute stehen uns umfangreiche Daten zur Verfügung. Mehrmaliges Eingeben von Daten beispielsweise in die Entgeltabrechnung und die Zeiterfassung entfällt. «

Henning Forster, Bosch Thermotechnik.

Personalkapazitäten und verschafft so mehr Zeit für qualitativ hochwertigere Aufgaben. „Die Durchlaufgeschwindigkeit der Anträge ist hoch, Mitarbeiter und Führungskräfte sind zufrieden. Dementsprechend gestiegen ist auch die Qualität der Daten. Die Erfassungstellen wurden vom operativen Geschäft entlastet und die Transparenz der Zeiterfassung ist gestiegen. Nach dem Go-Live lief das System wider Erwarten unproblematisch und unkritisch. Nach den Schulungen kamen so gut wie keine Rückfragen“, äußert sich Henning Forster zufrieden.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 99



Die neue Zeitwirtschaftslösung von Bosch Thermotechnik ist zur Zufriedenheit der Mitarbeiter.

Knackige SAP-Jobs für Profis (m/w)

Die Sycor-Firmengruppe ist ein weltweit agierender IT-Komplettendienstleister mit 440 Mitarbeitern. Im SAP-Umfeld haben wir uns auf die mittelständische, fertige Industrie fokussiert.

Wir suchen u.a.:

SAP Senior Professional Consultant
Finance, Logistics oder BI/BW

SAP ERP Berater
für die Module IS-OIL, SD, MM

SAP ABAP Entwickler

Senior Berater
SAP E-Commerce

Senior Sales Manager (Hunter) ERP Hosting
SAP und MS Dynamics AX

in Göttingen • Aachen • Düsseldorf
Hamburg • Stuttgart • München
Chemnitz • Wiesbaden und im Home-Office



Weitere Informationen zu unseren Stellenangeboten unter
www.sycor.de/karriere

 **sycor**
Wir geben IT ein Gesicht

Zehn Fragen an IMC-Vorstandsmitglied Volker Zimmermann zum mobilen Lernen

Die Welt der Tablets



Mobilität ist das Stichwort wenn es um den Arbeitsplatz der Zukunft geht. Aber auch in puncto Weiterbildung spielt mobiles Lernen eine entscheidende Rolle. Wir sprachen mit Volker Zimmermann, IMC-Vorstand, über die aktuellen Entwicklungen und zu erwartenden Trends in der mobilen betrieblichen wie schulischen Aus- und Weiterbildung.

E-3: Welchen Einfluss haben mobile Technologien auf die Weiterbildung?

Volker Zimmermann: Aktuelle Studien wie die Trendstudie MMB Learning Delphi 2012 zeigen deutlich, dass Mobile Learning (Anm. d. Red.: mLearning) das Umsatzthema der Zukunft in der Bildungstechnologie sein wird. Dem stimme ich persönlich auch zu. Das Thema nimmt rasant Fahrt auf.

E-3: Warum entwickelt sich das gerade jetzt?



Zimmermann: Die Verbreitung von Tablets nimmt enorm zu. Erst kürzlich hat Marktforscher IDC die Vorhersage der Tablet-Verkäufe für das Jahr 2012 aufgrund der bisherigen Zahlen von 107,4 Millionen auf 117,1 Millionen angehoben. Das neue Windows 8 Tablet und die Veröffentlichung des iPad mini werden sicherlich die Verbreitung weiter verstärken. Das Tablet ist zudem von seiner Nutzungsform das Endgerät schlechthin für das mobile Lernen, einfach zu bedienen und handlich. Daher wird man das Tablet auch nutzen, um Bildungsprozesse im Unternehmen zu steuern. Das kann über firmeneigene Geräte, aber auch über die Privatgeräte der Nutzer (Bring Your Own Device) geschehen. Denn Mitarbeiter bringen ihr eigenes Tablet mit ins Unternehmen, lesen auf dem Gerät ihre Firmen- und Privat-E-Mails. Und genauso wird es auch mit dem Thema Lernen sein.

E-3: Wird denn künftig überhaupt noch am PC gelernt?

Zimmermann: Ich gehe davon aus, dass zwar die Managementprozesse weiterhin auf dem PC stattfinden werden, die Endanwender aber zunehmend zum Tablet oder zu Touch-PCs übergehen. Die Welt der Tablets und PCs wächst ja mit Windows 8 wieder zusammen. Ein denkbares Szenario im Mobile Learning wäre, dass der Nutzer mit seinem Tablet von zu Hause aus oder auf dem Weg zur Arbeit über ein Learning Management System auf seine Lerninhalte zugreift und diese dann im Büro auf seinem PC weiter bearbeitet. Hier muss das System erkennen können, mit welchem Gerät gerade

gearbeitet wird, und die Inhalte dann in entsprechender Form bereitstellen.

E-3: Funktioniert das auch, wenn gerade keine gute Datenverbindung besteht?

Zimmermann: In so einem Fall kann der Lerner bei einem Learning Management System wie unserem Clix problemlos mobil auf alle bereits heruntergeladenen Kurse und Tests zugreifen und diese auch offline bearbeiten. Die mobile Anwendung speichert den aktuellen Bearbeitungsstand und synchronisiert die Daten zum nächstmöglichen Zeitpunkt mit dem System.

E-3: Viele Unternehmen haben Probleme damit, multimediale Lerninhalte auf ihren Tablets abzuspielen. Gibt es hier eine Lösung?

Zimmermann: In der Tat ist die fehlende Kompatibilität zwischen den Tablets und vielen ursprünglich für den PC entwickelten Systemen ein großes Problem. Doch inzwischen kann dank HTML 5 der gesamte Inhalt multimedial angelegt werden und ist dann auf unterschiedlichen Endgeräten aufrufbar. Damit wird sogar das Problem umgangen, dass nicht alle mobilen Geräte Flash abspielen, ohne dabei Einbußen bei der Formatvielfalt in Kauf nehmen zu müssen.

E-3: Gibt es das typische Szenario für Mobile Learning im Betrieb?

Zimmermann: Nein. Es gibt unterschiedliche Formate, mit denen man arbeiten kann. Je nach Zielgruppe und Lehrstoff kann in einem Fall beispielsweise eine App die richtige Wahl sein, während in einer anderen Situation eine mobile Website oder ein Browser Spiel passend ist. Auch die Distributionsart spielt eine Rolle: Soll der Inhalt über einen Drittanbieter wie den Apple App Store vertrieben werden oder müssen die Daten auf einem unternehmensinternen Server liegen? Häufig ist auch das

Volker Zimmermann ist IMC-Mitbegründer. Als Vorstandsmitglied ist er unter anderem verantwortlich für die Bereiche New Business (Forschung, Innovationsprojekte und Neue Geschäftsfelder), Personal sowie den Medienverlag der IMC. Volker Zimmermann studierte Betriebswirtschaftslehre an der Universität des Saarlandes und an der University of California, San Diego (UCSD). Er ist Autor mehrerer Bücher und verfügt über umfangreiche Erfahrung im Umfeld Lerntechnologien und eLearning.

Thema Social Learning wichtig. Hierfür wird eine passende Lernplattform benötigt. Insofern ist es für uns Anbieter wichtig, Learning-Management-Systeme aufzubauen, die unterschiedliche Szenarien unterstützen können.

E-3: Welche Vor- und Nachteile haben die unterschiedlichen Lösungskonzepte?

Zimmermann: Die Entwicklung von Apps eignet sich zum Beispiel bei Spielen oder hochinteraktiven Angeboten. Touchscreen-Funktionalitäten wie Wischen, Schütteln oder Kippen, aber auch die Möglichkeiten der Hardware wie das Mikrofon, die Kamera, die Vibrationsfunktion oder der GPS-Sensor bieten viele interessante Bedienfunktionen. Zudem muss man nicht zwangsläufig eine gute Datenverbindung haben, um eine App nutzen zu können. Diese Vorteile stehen der Tatsache gegenüber, dass Apps immer nur auf einem System laufen und mehrfach programmiert werden müssen, wenn sie für alle Endgeräte nutzbar gemacht werden sollen. Zudem benötigen Apps je nach Umfang mehr oder weniger Speicherplatz auf dem Gerät.

E-3: Was wäre die Alternative?

Zimmermann: Die Alternative sind mobile Webseiten, die im Netz abgelegt und mit allen Systemen abrufbar sind. Dank neuester Technologien passen sie sich automatisch an die Display-Größe aller Geräte an. Der Fokus liegt hier eindeutig auf den Inhalten. Mobile Webseiten können zwar nur begrenzt auf die individuellen Hardwaremöglichkeiten der Endgeräte zugreifen, sind dafür aber sehr flexibel, da die Inhalte unkompliziert verändert werden können. Anbieter von App-Stores müssen diese nicht noch extra freischalten. Interaktive E-Books bilden eine Art Zwischenlösung, denn sie liegen zwar als Datensatz auf dem Endgerät und bieten viele typische Bedienungsfunktionalitäten, können aber anders als native Apps auch über die eigene Website oder per E-Mail verteilt werden. Interaktive E-Books erweitern das klassische E-Book-Format durch weiterführende Anwendungen wie integrierte Videos, E-Tests, Weblinks und so weiter. Das ist unter anderem ein interessantes Format für Corporate Publishing. Aber auch in Hinblick auf den digitalen Schulranzen sowie natürlich in der betrieblichen Weiterbildung sehe ich die Zukunft des Mobile Learning bei interaktiven E-Books als Hauptmedium.

E-3: Wird denn der digitale Schulranzen bald weit verbreitete Realität sein?

Zimmermann: Das mobile Lernen wird definitiv großen Einfluss auf den Schulunterricht nehmen. Wenn es um neue Technologien geht, sind Kinder und

Jugendliche oft schneller auf dem aktuellen Stand als so manches Unternehmen. Im digitalen Klassenzimmer werden Bücher digital genutzt und multimediale Übungen aktiv eingesetzt. Das motiviert Schüler, denn mit interaktiven E-Books lässt sich Lehrstoff abwechslungsreich vermitteln. Die Preise für die benötigten Endgeräte werden laut Expertenmeinung weiter sinken, sodass ein Tablet bald erschwinglicher sein kann als ein einzelnes Schulbuch.

E-3: Die Erstellung dieser Formate bietet die IMC im Rahmen der New Media Services an. Aber können Unternehmen ihre Inhalte auch selbst erstellen?

Zimmermann: Sicher, auch hierfür bieten wir die passenden Lösungen an. Mit unseren Autorentools Powertrainer und Lecturnity ist es schon jetzt möglich, selbst Lerninhalte für mobile Geräte zu erstellen. In Kürze wird außerdem die neue Version des Powertrainers veröffentlicht, die in diesem Bereich einen klaren Schwerpunkt setzt. Dann wird es nicht nur möglich sein, mobile Web-basierte Trainings mit all den bekannten Funktionalitäten wie Videos, Animationen und Tests zu erstellen, sondern auch eigene interaktive E-Books im ePub3-Format zu produzieren, die dann auf allen Plattformen und Geräten lauffähig sind.

E-3: Welche weiteren Entwicklungen bringt die Zukunft des Mobile-Learning-Markts?

Zimmermann: Ich glaube, dass der Gesamtprozess von Erstellung, Verteilung und Anwendung zukünftig noch besser aufeinander abgestimmt sein wird und vor allem noch stärker die Anforderungen der mobilen Landschaft berücksichtigen wird. Das heißt, alle Schritte werden vollständig in der Cloud abgebildet sein. Autorentools werden ortsunabhängig in der Cloud betrieben, wodurch Änderungen jederzeit und von mehreren Kollegen flexibel umgesetzt werden können. Das fertige Ergebnis wird direkt in eine Lernplattform in der Cloud eingespeist, beispielsweise in unser Learning und Talent Management System Clix, das als SaaS-Version auf Microsoft Cloud Windows Azure läuft. Die Endanwender greifen dann über eine mobile Anbindung an diese Plattform auf die Inhalte zu. Somit wird sichergestellt, dass Lerninhalte flexibel mit den mobilen und stationären Geräten bearbeitet werden können.

E-3: Vielen Dank für das Gespräch.

www.im-c.de



iPad Plus

Weitere Infos erhalten Sie hier im kostenlosen Whitepaper „Vom eLearning zum mLearning“.

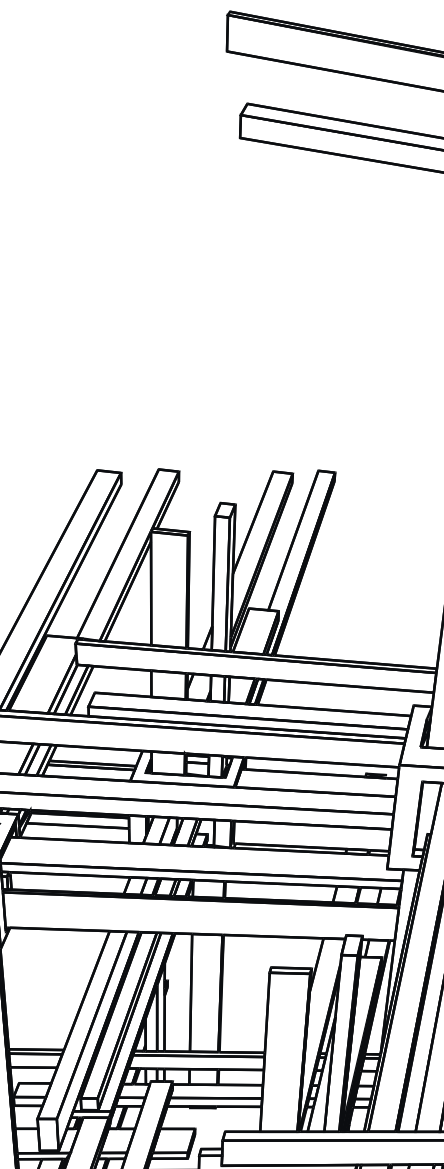


**BESCHIED WISSEN
IST DABEI SEIN
IST ALLES.**

Die wichtigsten
Veranstaltungen
der freien SAP-
Community.

Plan – Build – Run

Dr. Ferri Abolhassan hat bei T-Systems ein Consulting-, Service-, Support- und Hosting-Konzept aufgesetzt, das global die gesamte Wertschöpfungskette des Lebenszyklus der SAP Business Suite umfasst. Damit wendet sich T-Systems an die IT- und Fachabteilungen in gleicher Weise. Das Zusammenspiel disruptiver Techniken wie Cloud, Mobile und In-memory Computing sowie Social Media ist nicht nur für den CIO eine Herausforderung.



Analysten zufolge braucht es die gebündelte Nutzung der vier disruptiven Themen Cloud Computing, Big Data (In-memory Computing), Social Media und Mobility (Mobile Computing), um die erforderliche Nähe zu eigenen Mitarbeitern, verfügbaren Daten sowie bestehenden und potenziellen Kunden herzustellen. Der Verbund aller vier Kräfte ist die Basis für die technische Plattform der Zukunft. Der ganzheitliche Ansatz und die Nähe sowohl zu den Anwendern als auch zur IT ist Ferri Abolhassan ein Anliegen: „Wir haben den Megatrend Cloud- und In-memory Computing von Anfang an begleitet. Hana ist eine Möglichkeit für unsere Kunden, das immense Potenzial von Big Data zu heben. Generell ist es unser Ziel, die Vorteile von SAP Hana mit dem ganzheitlichen Plan-Build-Run-Konzept von T-Systems zu kombinieren. Es hat sich gezeigt, dass viele Kunden die neue Technologie zwar nutzen, sich aber nicht mit ihr direkt beschäftigen möchten. Diesen Unternehmen werden wir Hana als Service anbieten, der das komplette Application Management und das Hosting der Lösung in unserem Cloud-Umfeld umfasst.“

SAP-Bestandskunden profitieren von Cloud Services, weil temporär und schnell IT-Ressourcen an ihren Geschäftsbedarf angepasst werden. „So können Unternehmen aller Unternehmensgrößen Technologien als Service nutzen, wofür sie früher hohe Summen in große Systeme investieren mussten“, erklärt Ferri Abolhassan im Gespräch mit E-3 Chefredakteur Peter Färbinger. Unternehmen können die entsprechenden Systeme nach Bedarf an- und abmieten. Bei neuen Projekten oder Lastspitzen stehen Kapazitäten schnell zur Verfügung. Umgekehrt ist auch eine schnelle Reduzierung der Ressourcen möglich. So entstehen flexible – atmende – IT-Architekturen, die nahe an den Bedürfnissen der SAP-Anwender orientiert sind. T-Systems will 2015 rund eine Milliarde Euro allein mit Cloud-Geschäften erzielen, was etwa ein Siebtel des Gesamtumsatzes ist. Der Trend hin zu Cloud-Lösungen lässt sich bereits heute an den Großaufträgen mit Konzernen ablesen. Immer mehr Unternehmen nutzen Anwendungen sowie

Rechen- und Speicherleistung ihrem Bedarf entsprechend über das Netz und zahlen dafür nach Verbrauch. Allein im vergangenen Jahr 2012 summierten sich die Auftragseingänge cloud-basierter Abschlüsse, also die Umsätze über die mehrjährigen Laufzeiten gerechnet, auf rund zwei Milliarden Euro.

Wie schätzt man bei T-Systems das SAP-Dreigestirn In-memory, Cloud und Mobile Computing ein? Getrennte Themen? Abhängigkeiten? Eigentlich nur ein Thema? „Jedes Thema für sich kann einzeln betrachtet werden“, meint Ferri Abolhassan im ersten Ansatz, dann präzisiert er: „Jedoch ist die Kombination aller drei Themen in der heutigen Geschäftswelt durchaus sinnvoll. Beispielsweise muss der Integration von mobilen Endgeräten in die Unternehmensinfrastruktur gesonderte Beachtung geschenkt werden – Stichwort Bring Your Own Device. Die Cloud bietet hier effiziente Möglichkeiten. Und Mobile Computing harmoniert mit einem In-memory Backend besonders gut, wenn es um die sekundenschnelle Bereitstellung von Massendaten geht.“ Der Integrations- und Konsolidierungsgedanke ist hierbei ein wichtiger Aspekt, wie auch die Ankündigung der SAP Anfang dieses Jahres zeigt: die stringente Kombination der SAP Business Suite 7 mit der Hana-Datenbanktechnik. „Wir als T-Systems nehmen hier sogar noch eine weitere Technologie dazu: Collaboration“, betont Abolhassan. Im Zeitalter des Kunden ist der Einsatz dieser vier disruptiven Technologien überlebenswichtig: Cloud Computing, Big Data, Social Media und Mobility. „Auf der Jagd nach Marktanteilen und Absatzerfolgen entscheidet, wer näher am Kunden ist, über Gewinner und Verlierer“, weiß Abolhassan aufgrund zahlreicher Kundengespräche und fährt fort: „Die Lines of Business geraten dadurch zunehmend unter Handlungsdruck und entscheiden autonom darüber, welche Anwendungen für sie nützlich sind – und die kaufen sie dann auch, ohne die IT in die Entscheidung einzubeziehen. In einem Viertel der Unternehmen läuft das schon so. Damit wandelt sich auch die Rolle des CIO: Er hat erstmals in der Geschichte der IT die Möglichkeit, vom bloßen Auftragnehmer der LoBs zum Enabler des Business zu werden.“

Hilfe für den CIO

Die neue Rolle der IT-Entscheidungsträger wie CIOs, IT- und CCoE-Leiter ist nicht trivial. Zumal sie sich ja auch weiterhin um die Transformation der IT-Systeme kümmern müssen. Der Schlüssel dafür ist die Cloud, nicht zuletzt wegen der Ressourcen, um beispielsweise das Management von großen Datenmengen zu ermöglichen oder auch Applikationen mobil zu machen. Ein Partner wie T-Systems kann hier unschätzbare Dienste erweisen. Laut einer Studie von Nucleus Research müssen sich IT-Entscheidungsträger im Durchschnitt auf Informationen über ihre Applikationslandschaft verlassen, die 14 Monate alt sind und nur in der Hälfte der Fälle korrekt (The Risks of Inaccurate Data on IT Applications, Nucleus Research, April 2011). Die Auswirkung auf Finanzentscheider hat eine Studie von IDG untersucht: Fragt man diese, ob sie die geschäftlichen und sicherheitsrelevanten Auswirkungen von Kürzungen des IT-Budgets überblicken können, so sagen 60 Prozent Nein (Studie des IDG Business Research Service, September 2011). Angesichts der Komplexität der IT-Landschaften und der Dynamik der Entwicklung werden CIOs und ihre Teams zukünftig mehr auf disruptive Techniken setzen müssen, die sie bei der Durchführung der notwendigen Management- und Planungsprozesse einer modernen IT-Architektur unterstützen. Ausgehend von einer konsistenten Datenbasis, die die IT-, Business- sowie Finanzperspektive umfasst, kann damit ein kollaborativer Ansatz der Strategieplanung und -ausführung geschaffen werden. Vor diesem Hintergrund stehen IT-Abteilungen und allen voran CIOs vor der Herausforderung, den Wirkungsgrad von IT-Entscheidungen in den erwähnten vier Bereichen (Cloud Computing, Big Data, Social Media und Mobility) ständig zu verbessern. Angesichts der wachsenden Komplexität der zu verwaltenden IT-Portfolios wird das aber zunehmend schwieriger. Zudem schränken externe Regulierungen den Handlungsrahmen ein und verschärfen die Konsequenzen bei Fehleinschätzungen, bis hin zur persönlichen Haftbarkeit des CIO. Konzeptionelle Ansätze und die nötigen Technologien, die zeigen, wie eine Kollaboration der disruptiven Technologien existierende Marken differenzieren und

weltweit neue Absatzwege erschließen kann, sind vorhanden. Doch sie zusammenzuführen – anders gesagt: der Schlüssel zum Kunden – ist eine Frage von Zero Distance (siehe Seite 68).

„Aus unserer Sicht geht es darum, die Grenzen der bisherigen technischen Möglichkeiten weit zu öffnen“, erklärt Abolhassan als Angebot an die SAP-Community, um mit den SAP-Modulen (in Kombination von R/3 und Business Warehouse) neue Perspektiven zu bieten. Bei T-Systems sind Hana-Technologien seit Oktober 2011 in Erprobung und werden von Kunden derzeit mit verschiedenen Ansätzen (Side-by-Side, Based-on HanaDB) produktiv umgesetzt. „Wir sehen in Hana eine zukunftsweisende Technologie, die es uns ermöglicht, unsere Kunden noch vielseitiger und effektiver zu unterstützen“, ist Abolhassan überzeugt. Hana geht sogar einen Schritt weiter: Die Technologie ermöglicht neue Business-Prozesse (End-to-End-Prozesse und übergreifende Geschäftssichten). Als Bestandteil eines Big-Data-Portfolios erlauben In-memory-Technologien als komplementäre Lösungen einem Unternehmen neue Möglichkeiten für bestimmte Anwendungsfälle wie Echtzeit-Analysen von Informationen. „Die Bedeutung geht sogar noch darüber hinaus“, betont der T-Systems-Geschäftsführer. „Es geht bei Big Data nicht nur um Tools, sondern um die Erweiterung bisher bekannter Strukturen in einem Unternehmen mit hohen Datenmengen, hohen Anwenderzahlen, komplexen Abfragen und schnellen Aktualisierungen mit allen Ebenen einer analytischen Infrastruktur. Und das sowohl mit einer kurz- als auch langfristigen Datenspeicherung. Letztlich dreht sich Big Data um unstrukturierte, weniger strukturierte und semi-strukturierte Daten in all ihren Vielfältigkeiten – und um die Analyse von Daten nahezu in Echtzeit.“ Kurz gefasst: Big Data versetzt den Kunden in die Lage, große Datenmengen in Informationen beziehungsweise Wissen umzuwandeln. So können unstrukturierte Daten mit bestehenden Daten kombiniert und nutzbar gemacht werden. Und zwar sowohl im Rahmen eines bestehenden Geschäftsmodells, vor allem aber auch zum Entwickeln neuer Geschäftsmodelle.

Hana in der Praxis

„Hana wird definitiv Prozesse verändern“, weiß Ferri Abolhassan aufgrund seiner langjährigen Erfahrungen und Zusammenarbeit mit SAP. „Die technischen Machbarkeitsgrenzen sind durch diese Technologie weit nach hinten verschoben und versetzen Unternehmen in die Lage, sehr fein granular alle Wertschöpfungsprozesse auf einer Plattform zu halten. Und diese performant als Ganzes zu nutzen. Hana eröffnet vielfältige Möglichkeiten für neue Geschäftsprozesse, die bisher aus technischer Sicht nicht möglich waren, jetzt aber noch einmal überdacht und angegangen werden können. Als langjähriger Partner von SAP wollen wir diesen Prozess weiterhin begleiten und sehen eine zukunftssträchtige Technologie mit einem hohen Nutzen für die Kunden.“ SAP Business Suite powered by SAP Hana definiert Geschwindigkeit und Innovation in Unternehmen neu. Damit eröffnen sich neue Wachstumschancen. Kunden können nun entscheidende Geschäftsprozesse wie Planung, Ausführung, Berichterstattung und Analyse in Echtzeit steuern, und zwar unter Verwendung der aktuellen Daten. Die neue SAP Business Suite bietet eine offene Umgebung, die operationale Analysen und Berichterstattung mit aktuellen Transaktionsdaten ermöglicht. Für Kunden, die von der neuen Business Suite profitieren wollen, stellt SAP ein Service Pack zur Verfügung. Für Bestandskunden, die ihre Datenbanken auf Hana migrieren möchten, hat SAP Rapid Deployment Solutions entwickelt. Aus Sicht der SAP soll Hana somit das Betriebskonzept für ERP und die Business Suite 7 werden. Geben Sie diesem Vorhaben eine Chance? „Grundsätzlich ja“, antwortet der T-Systems-Manager. „Da es sich schon in der Kombination Hana und Business Warehouse als auch bei den Rapid Deployment Solutions bewährt hat, sehen wir große Potenziale. Denn: In operativen Systemen sind

analytische und planerische Transaktionen aufgrund des heutigen Massenaufkommens schwer zu handhaben. Deshalb ist der Einsatz der Technologie sinnvoll.“ SAP-Vorstandsmitglied Vishal Sikka, verantwortlich für Technology & Innovation, meinte in einer Stellungnahme zu diesem Thema: „SAP hat die Software, die den Kern von tausenden Unternehmen weltweit bildet, neu definiert – sie ist nun so schnell, wie unsere Kunden selbst denken und arbeiten können. Außerdem lassen wir unseren Kunden die Wahl in Bezug auf Datenbanken. Die üblichen Abwägungen zwischen Kosten und Leistung fallen weg, und wir vereinfachen die Landschaften unserer Kunden erheblich. Gemeinsam mit einem starken, offenen Partner-Ecosystem erfinden wir Anwendungen, deren Bereitstellung und Infrastruktur neu.“

Die Hana-Plattform hilft Unternehmen dabei, ihr gesamtes Geschäft neu zu gestalten, und dies in Echtzeit bei nur minimaler Unterbrechung laufender Prozesse. So sind jetzt intelligentere Innovationen, schnellere Geschäftsprozesse und eine einfachere Zusammenarbeit im Geschäftsumfeld möglich. Wenn Hana zukünftig die Plattform für fast alle SAP-Produkte sein soll, welche Services wird dann T-Systems als SAP-Partner und Dienstleistungsunternehmen anbieten? „Wir bieten unseren Kunden darauf basierende Hosting-Services“, erklärt Ferri Abolhassan die aktuelle Entwicklung. Diese umfassen die notwendigen Infrastrukturen über und in Form von Dynamic Services. Außerdem zählen hierzu verschiedene fertige Rapid Deployment Solutions sowie individuell gestaltete und auf Hana basierende Applikationen, zum Beispiel Applikationen für Business Warehouse und HanaDB. Bei den Rapid Deployment Solutions handelt es sich um vorgefertigte Applikationen, die in Verbindung mit einem ERP-System eingesetzt werden können – beispielsweise Rentabilitätsanalyse mit CO-PA, was

auch auf der Sapphire 2012 im November qualifiziert wurde. „Darüber hinaus verfolgen wir Ansätze im Bereich CRM, SRM sowie GRC und arbeiten intensiv an der Beschleunigung von komplexen Transaktionen im Bereich Rechnungswesen“, skizziert Abolhassan. „Wir werden im Laufe der kommenden zwei Jahre alle Standard-SAP-Module mit dieser neuen In-memory-Technologie ausstatten. Zum Beispiel: Anfang dieses Jahres der Closed-Ramp-up für SAP ECC Based-on HanaDB. Unser Ziel ist es, diese Applikation für die Kunden zu überprüfen und die Mehrwerte schnellstmöglich nutzbar zu machen. Das beinhaltet auch die Prüfung des Business-Mehrwerts.“



Der promovierte Informatiker **Dr. Ferri Abolhassan** startete seine berufliche Laufbahn 1987 in der Forschung und Entwicklung bei Siemens in München.

Nach einer Station bei IBM in den USA war Abolhassan 1992 bis 2001 in unterschiedlichen Führungsfunktionen bei SAP tätig, unter anderem als Senior Vice President der globalen Geschäftseinheit „Retail and Consumer Products“. Danach wechselte er als CEO und Co-Chairman zur IDS Scheer AG. Ab 2005 bekleidete Abolhassan erneut Top-Management-Positionen bei SAP – zuletzt als Executive Vice President EMEA. 2008 übernahm er die Leitung des Bereichs Systems Integration bei T-Systems und ist seitdem Mitglied der Geschäftsführung von T-Systems. Seit Ende 2010 führt er den Unternehmensbereich Production. Zum 1. Januar 2013 übernahm Dr. Abolhassan die Leitung beider Bereiche. Abolhassan ist Autor und Herausgeber zahlreicher Publikationen und Bücher.

T-Systems Spend Analyzer

Zusammen mit SAP hat T-Systems den Spend Analyzer auf Basis von Hana entwickelt: Was macht der Spend Analyzer und wie bringt er dem Anwender einen Vorteil?

Ferri Abolhassan: Der Spend Analyzer ist eine Reportinglösung für das SAP-Umfeld. Hiermit können Masendaten in Minuten ausgewertet werden statt wie bisher in einem Tag oder mehreren Stunden. Der Spend Analyzer ermöglicht eine konzernweit standardisierte Visualisierung der Einkaufsdaten, wobei das Management jederzeit und tagesaktuell die Daten online oder mobil abrufen und diese als Entscheidungshilfe nutzen kann.

Wie und warum basiert der Spend Analyzer auf SAP Hana? Wäre dafür eine andere In-memory-Technologie auch anwendbar?

Abolhassan: Die Reportinglösung ist auch für den mobilen Einsatz konzipiert und wurde zunächst auf Basis der ersten Generation der In-memory-Technik von SAP, des Business Warehouse Accelerators, eingesetzt. Natürlich sind auch andere In-memory-Technologien anwendbar. Da aber die Einkaufsdaten auf SAP-Systemen basieren, war es naheliegend, die SAP-Hana-Technologie zu erproben und erfolgreich einzusetzen. Andere Technologien hätten einen wesentlich höheren Aufwand erfordert.

Wer ist die Zielgruppe der Entwicklung des Spend Analyzer? Und welche Aufgaben und Funktionen sollen mit diesem Werkzeug abgedeckt werden?

Abolhassan: Ausgangslage war beim Ramp-up mit der Deutschen Telekom die hohe Erwartung an das Einkaufscontrolling. So ist der Bereich dafür verantwortlich, das konzernweite Reporting für 22 internationale Quellen der Telekom-Gesellschaften in höchster Qualität zur Verfügung zu stellen. Im Vordergrund stehen die optimale Planung und Steuerung der Einkaufs- und Lieferantenleistungen sowie die Identifikation von Einsparpotenzialen.

Mit dem richtigen Mix an Technologien geht man beim Hürdenlauf Big Data als Sieger hervor

Big Data – auch mit kleinen Mitteln

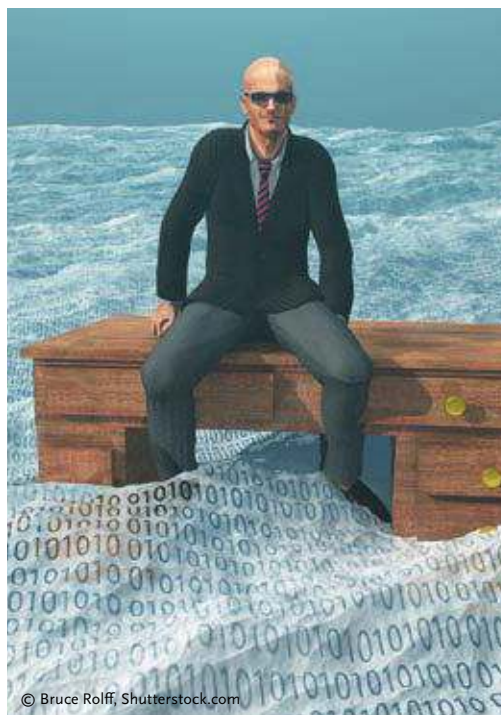
Hana soll als In-memory-Technologie auch bei sehr großen Datenmengen als besonders belastbare Speichermethode Abhilfe schaffen. Doch ist Hana wirtschaftlich? Kurzum: Ja. Wenn Technologie und Anwendungsfall richtig kombiniert sind.

Von Dr. Ferri Abolhassan, Geschäftsführer T-Systems International GmbH

Während sich viele IT-Verantwortliche noch damit beschäftigen, wie sie ihre Cloud-Umgebung sicher und verfügbar halten, drängt mit Big Data ein weiteres Thema auf die IT-Agenda. Denn kontinuierlich steigende Datenmengen fordern der Unternehmensinfrastruktur eine Menge ab und bringen die Systeme an ihre Grenzen. Laut der IDC-Studie „Big Business dank Big Data? Neue Wege des Daten-Handlings und der Datenanalyse in Deutschland 2012“ aus dem Herbst vergangenen Jahres rechnen mehr als drei Viertel der Befragten in den nächsten zwei Jahren mit einem jährlichen Datenzuwachs von bis zu 25 Prozent. 13 Prozent erwarten sogar mehr – sie glauben, dass das Datenvolumen im selben Zeitraum um 25 bis 50 Prozent ansteigen wird. Die größten Herausforderungen, die es dabei zu meistern gilt, sind der Umfrage in deutschen Unternehmen zufolge der Schutz der Informationen, die effiziente Speicherung sowie die Kosten.

In-memory – das Storage-Wunder

Die Studie verdeutlicht den Handlungsbedarf. So ist für Unternehmen nicht nur die Art und Weise der Datenspeicherung selbst von besonderer Bedeutung, sondern auch der Zugriff auf Informationen sowie deren schnelle Analyse – so zum Beispiel im Bereich Smart Metering. Eine Datenanalyse kann schnell zu einer zeitaufwändigen und damit kostenintensiven Aufgabe werden. Dank In-memory-Technologien wie Hana als Bestandteil der SAP-Data-Management-Plattform-Strategie können jedoch selbst größte Datenmengen in kürzester Zeit analysiert werden. Die zunehmende Bedeutung dieser Technologien spiegelt auch die internationale Studie „Quo vadis Big Data“ von T-Systems in Zusammenarbeit mit TNS Infratest aus dem August 2012 wider. Demnach sehen in Deutschland 63 Prozent der befragten Unternehmen



für sich einen hohen oder sehr hohen Handlungsbedarf bezüglich Big Data. 43 Prozent der deutschen Unternehmen haben bereits In-memory-Technologien zur Datenauswertung im Einsatz oder planen dies für die nahe Zukunft. Und In-memory scheint international mit Leistung zu überzeugen: 90 Prozent der Befragten, die In-memory bereits nutzen, konstatieren gute bis sehr gute Erfahrungen mit der Technologie. Bei der Umsetzung von Big-Data-Lösungen würde sich rund die Hälfte der Befragten von externen Dienstleistern unterstützen lassen. Hana zählt laut Studie dabei zu den bekanntesten In-memory-Technologien.

In-memory versus Wirtschaftlichkeit?

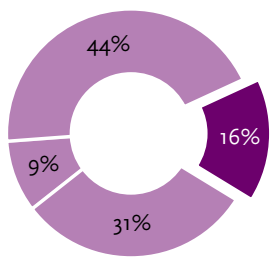
Ein Hauptargument gegen In-memory-Technologien ist für die meisten Unternehmen nach wie vor ein ganz erhebliches: die Wirtschaftlichkeit. Denn In-memory-Technologien wie Hana

schlagen als Speichermethode mit hohen Kosten in Form von Lizenzkosten zu Buche. Insbesondere mittelständische Unternehmen denken den Weg in die SAP-Data-Management-Plattformstrategie daher gar nicht erst an. Doch eine ausgewogene Kombination verschiedener Technologien bietet eine hohe Rentabilität bei gleichzeitig hoher Effizienz in der Datenspeicherung. Im Rahmen der Big-Data-Strategie hält T-Systems mit der Developer Edition for SAP Hana eine solche Lösung vor, die mit SAP entwickelt wurde und nicht nur Großunternehmen neue Speichervorzüge offeriert. Damit stellt T-Systems die erste Developer Edition for SAP Hana aus einer Private Cloud zur Verfügung. Denn Hana als In-memory-Datenbank, der Nearline-Storage-Ansatz sowie Sybase ASE (Adaptive Server Enterprise) werden künftig fester Bestandteil des T-Systems-SAP-Portfolios sein. T-Systems stellt die Technologien als standardisierte, industrialisierte und integrierte Lösungsbausteine bereit. Diese sind damit optimal auf die Cloud Services von T-Systems abgestimmt und bieten Unternehmen einen leichten Einstieg in die Welt der Hana-Technologien. So sind Kunden in der Lage, Hana-Entwicklungsumgebungen aus der Cloud zu nutzen, um erste Erfahrungen im Umgang mit der Lösung zu machen. Gleichzeitig profitieren sie von den Vorteilen der Cloud-Lösung an sich: Denn Unternehmen können die Infrastrukturen anwenden, ohne sie selbst betreiben zu müssen. Und das abgerechnet nach dem jeweiligen Bedarf (pay per use). Gerade bei komplexen Technologien wie Hana ist das ein maßgeblicher Pluspunkt.

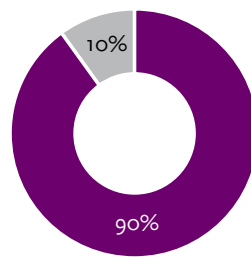
Gute Kombination: Hana und Nearline

Hana ist ein ideales Werkzeug zur Analyse von Massendaten, bestehend aus einer festen Kombination von Hardware und Software. Mithilfe der In-memory-Technologie und der Speicherung

Einsatz von In-memory-Technologien



Erfahrungen mit In-memory-Datenbanken



Quelle: TNS Infratest – „Quo vadis Big Data“

■ Sehr gut / Gut ■ Durchschnittlich & schlechter

Auch international genießt In-memory Beliebtheit – und die Anwender zeigen sich zufrieden.

von Daten über den Arbeitsspeicher ermöglicht das eine sekundenschnelle Datenanalyse – beispielsweise für Business-Intelligence-Szenarien wie Simulationen. Selbst große Datenmengen können bis zu 3600 Mal schneller analysiert werden als bisher. Damit lassen sich Prozesse und Szenarien nahezu in Echtzeit überblicken und Fehlentscheidungen reduzieren. Allerdings ist für das In-memory Computing eine Server-Hardware mit Hauptspeicher im Terabyte-Bereich notwendig, was aus Kostengründen für zahlreiche Unternehmen keine Option ist. Die Developer Edition für SAP Hana von T-Systems ermöglicht jedoch eine wirtschaftlichere Speicherung der Daten und eine Alternative zur In-memory-Technologie: Statt im Hauptspeicher werden die Unternehmensdaten auf traditionellen Festplatten ausgelagert. Der Einsatz von Third-Party-Lösungen erlaubt über optimierte Nearline-Storage-Lösungen (Sybase IQ) die Verarbeitung großer Archivdatenbestände in bisher nicht gekannter Geschwindigkeit. Denn Nearline Storage ist eine günstigere Alternative zur Speicherung im Hauptspeicher, bietet jedoch gleichzeitig einen schnelleren Zugriff auf Dateninformationen verglichen zu gängigen Archivsystemen. Eine Nearline-Storage-Lösung bietet sich daher zur Speicherung von Informationen an, die nicht täglich für Reports nötig sind, jedoch umgehend abgefragt werden können, wenn man sie braucht. Neben der schnellen Verarbeitung spart eine starke Datenkompression zusätzlichen Speicherplatz, was letztlich auch positive Auswirkungen auf die TCO hat. Denn Nearline Storage in Verbindung mit In-memory-Technologien ermöglicht eine Datenkomprimierung um den Faktor 10.

Die Datenbank aus der Cloud

Sybase Adaptive Server Enterprise (Sybase ASE) bildet das Fundament für alle Anwendungen der Business Suite. Sybase ASE ist eine leistungsfähige und gleichzeitig wirtschaftliche Datenbanklösung, mit der Unternehmen laut SAP bis zu 47 Prozent ihrer Lizenz- und Wartungsgebühren einsparen können.

Kunden sind mit Sybase ASE als Bestandteil im Portfolio von T-Systems somit künftig in der Lage, auf eine günstige, Cloud-basierte Datenbank-Alternative für SAP- und ERP-Anwendungen zurückzugreifen. Dies ermöglicht die ideale Integration in weitere SAP-Lösungen inklusive Hana.

Wie aus der zu Beginn erwähnten Studie von IDC hervorgeht, spielt neben der effizienten Speichermethode jedoch auch die Sicherheit der Daten im Zusammenhang mit Big Data eine wichtige Rolle. Aufgrund der Fülle an Anforderungen lagern Unternehmen ihre Infrastrukturen – ob partiell oder vollständig – daher auch bereits zunehmend an externe Dienstleister aus. Zu Recht: Denn um Daten wirklich verfügbar, sicher und verwendbar zu halten, bedarf es umfassender Maßnahmen und hochmoderner Technologien. Anforderungen, denen Unternehmen inhouse gar nicht gewachsen sind – insbesondere nicht 24 Stunden am Tag. Doch wie können Applikationen, Infrastrukturen und sogar Hana-Anwendungen aus der Cloud verfügbar gehalten werden? Zahlreiche Vorfälle wie Hacker-Angriffe, Infrastruktur-Ausfälle oder ein Server-Absturz stellen die Verfügbarkeit von Daten und Informationen immer wieder auf die Probe. Ein Unternehmen muss im ersten Schritt daher zunächst großes Vertrauen in den Dienstleister setzen, wenn es seine Infrastrukturen aus der Wolke betreiben möchte. Der Provider wiederum muss über die entsprechende Expertise und zukunftssichere Technologien verfügen, damit die flexible Infrastruktur einem Unternehmen auch wirklich einen Wettbewerbsvorteil bringt – vor allem in Zeiten von Big Data. Darüber hinaus sollte er die technische Kompetenz sicherstellen. Eine für ICT-Systeme aus der Cloud bewährte Technologie ist beispielsweise der

TwinCore-Ansatz. Hier werden alle kritischen Systeme inklusive Daten in einem zweiten Rechenzentrum zeitgleich gespiegelt. Fällt eines der Rechenzentren aus, übernimmt das andere den Betrieb unterbrechungsfrei und die Business Continuity kann gewahrt werden. Darüber hinaus sollten unter anderem komplett redundant ausgelegte Komponenten, Daten-Backups, intelligente Datensicherheitssysteme ebenso wie eine Stromausfallsicherung dafür sorgen, dass Informationen verfügbar gehalten werden. Auf diese Weise lassen sich schon heute Verfügbarkeiten von 99,999 Prozent realisieren.

Schritt für Schritt ans Ziel

Die richtige Infrastruktur-Strategie verschafft Unternehmen mehr Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit. Doch gerade bei unternehmensübergreifenden Maßnahmen wie der Implementierung einer Cloud- oder In-memory-Lösung gilt es, mit Bedacht vorzugehen. Am Anfang steht die Analyse. So sollte der IT-Partner mit dem Unternehmen die individuellen Herausforderungen identifizieren. Welche Systeme und Prozesse sind bei den jeweiligen Unternehmensbedürfnissen und Zielsetzungen sinnvoll und können durch In-memory-Technologien wie



Ferri Abolhassan: seit 1. Januar 2013 Geschäftsführer Delivery bei T-Systems.

Hana optimiert werden? Ebenso gilt es zu prüfen, wie sich End-to-End-Prozesslaufzeiten verkürzen lassen. So können Potenziale und Anforderungen gegenübergestellt und die Lösung auf die jeweiligen Bedürfnisse hin maßgeschneidert werden. Nach dieser umfassenden Betrachtung des Status quo sollte die Evaluationsphase auf dem Programm stehen. Diese beinhaltet die ausführliche Konzeption für Betrieb und Wartung der In-memory-Infrastruktur. Ebenso umfasst die Konzeption das für die Anforderungen benötigte Hardware-Sizing. So kann eine für den Kunden individuelle Lösung entwickelt werden. Voraussetzungen bei der Implementierung einer neuen Infrastruktur sind die gemeinschaftliche

Definition der In-memory-Strategie zwischen Kunde und Provider sowie die Festlegung einer Roadmap mit konkreter ROI-Bewertung.

Die Weichen rechtzeitig stellen

Die Anforderungen der Unternehmen steigen. Und die technologischen Entwicklungen bringen neue Anforderungen hervor. Das eröffnet neue Möglichkeiten – stellt Unternehmen jedoch gleichzeitig auch vor neue Herausforderungen. Investitionen, die ein Unternehmen beispielsweise in neue Speichertechnologien getätigt hat, können sich wenige Jahre später bereits als Fehlinvestitionen und als nicht mehr tragfähig

herausstellen. Dabei sind effiziente IT-Lösungen in Unternehmen jeder Größenordnung heute eine Grundvoraussetzung, um dynamisch zu agieren und mit den Mitbewerbern Schritt zu halten. Gerade hinsichtlich Trends wie Big Data oder Technologien wie In-memory sind Unternehmen daher auf einen starken Partner angewiesen, der aufgrund seiner Markterfahrung und technologischen Kompetenz auch den Anforderungen von morgen gerecht wird. So halten auch SAP-Lösungen aus der Cloud die ICT-Infrastruktur immer auf dem aktuellsten Stand und sind zudem skalierbar. Der richtige Mix an Technologien kann den Hürdenlauf Big Data also zu einer Siegerdisziplin machen.

Starke Partner

Zwei Unternehmen, die vieles verbindet: SAP und T-Systems. Schon mehrere Jahre arbeiten die beiden IT-Konzerne intensiv zusammen. Zum Vorteil der Kunden.

T-Systems gilt als eines der größten SAP-Outsourcing-Unternehmen in Europa. Das Unternehmen ist Komplettanbieter für die SAP-Datamanagement-Plattform-Strategie und bietet Unternehmen damit einen ganzheitlichen Service – von der Konzeption bis zur Implementierung. Für ihre Leistungen erhielt die Telekom-Tochter 2011 den SAP Pinnacle Award in der Kategorie „Run SAP Partner of the Year“. Bei der Verleihung 2012 war T-Systems unter den Finalisten in den Kategorien „Run SAP Partner of the Year“, „IT-Outsourcing and Cloud Services Provider of the Year“ und „Quality Partner of the Year“. Seit 2010 ist T-Systems auch SAP Global Partner Support – als eines von wenigen Unternehmen weltweit, die in den Kernbereichen Services, Support und Hosting globaler Partner von SAP sind. T-Systems offeriert in derzeit 18 Ländern strategische Beratung, Evaluierung, Einführung und das laufende Optimieren von SAP-Lösungen als Dienstleistung – in 16 Ländern als SAP Partner Services.

Erst im Frühjahr vergangenen Jahres haben beide Unternehmen die Erweiterung ihrer Zusammenarbeit rund um den Betrieb von geschäftskritischen SAP-Systemen bekannt gegeben. Mit Premium Access for SAP Solutions wird die Zuverlässigkeit und Stabilität von SAP-Applikationen weiterhin verbessert. Es basiert

auf der Run-SAP-Methodik für den Betrieb von SAP-Lösungen. Grundlage des neueren Serviceangebots ist ein eng aufeinander abgestimmter 24/7-Support. Gemeinsame Experten- und Supportteams analysieren geschäftskritische Störungen ad hoc und leiten die notwendigen Maßnahmen zur Beseitigung der Störfälle ein. Insbesondere Kunden, die bislang den SAP Enterprise Support oder den SAP Product Support for Large Enterprises nutzen, erhalten damit einen Vorteil. Ebenso arbeitet T-Systems aktiv mit SAP zusammen, um einen optimalen und virtualisierten Betrieb von Hana zu ermöglichen.



© Andrey Starostin, Shutterstock.com

SAP hat T-Systems als eines der ersten Unternehmen global als SAP Application Management Services Provider zertifiziert und als einen der wenigen Global Partner Hosting. Internationale Unternehmen weltweit profitieren damit von Application Management Services in der von SAP gewohnten Qualität – maßgeschneidert auf den jeweiligen Bedarf. Die Services basieren auf dem ITIL-Standard für IT-Service-Management und umfassen sowohl Wartung als

T-Systems kooperiert auch im Umfeld der SAP Rapid Deployment Solutions eng mit SAP. So sind die folgenden Lösungen SAP-qualified:

- SAP ERP rapid-deployment solution for profitability analysis with SAP Hana
- SAP ERP rapid-deployment solution for accelerated finance and controlling with SAP Hana
- SAP ERP rapid-deployment solution for operational reporting with SAP Hana
- SAP rapid-deployment solution for Service Parts Planning
- SAP rapid-deployment solution for Migration Warehouse Management from SAP ERP to SAP Extended Warehouse Management

Ergänzt werden die SAP-Auszeichnungen durch die Teilnahme an den Collaborative-Business-Initiativen zu den Themen Governance Risk & Compliance, ERP-Financials, Human Capital Management Talent Core Processes und Shared Service Center (HCM/Finance). Den Mittelstand unterstützt T-Systems durch zertifizierte SAP-Business-All-in-One-Lösungen.

auch Weiterentwicklungen kundenspezifischer SAP-Applikationen. Als SAP Global Partner Hosting betreibt T-Systems weltweit Rechenzentren auf Basis von SAP-zertifizierten Betriebsmodellen. Mit den Dynamic Services for SAP Solutions profitieren Kunden von variabler Rechenleistung aus der Cloud mit Einsparungen der Betriebskosten um bis zu 30 Prozent. Die Cloud-Plattform basiert auf virtualisierter Rechenleistung mit einer für alle gängigen Betriebssysteme offenen Plattform. Als einziger von Hardwareherstellern unabhängiger Partner im SAP Adaptive Computing Council entwickelt T-Systems diese Betriebsform mit SAP und deren Hardware-Partnern weiter, um auch zukünftigen Anforderungen an die Technologien gerecht werden zu können. Diese technologische Expertise fußt auf einer umfangreichen Erfahrung in der Bereitstellung von SAP-Lösungen aus der Cloud. Denn T-Systems bot mit den Dynamic Services for SAP Solutions 2005 das erste Cloud Offering für SAP-Ressourcen am Markt an. Inzwischen stellt die Telekom-Tochter die Cloud Services sogar als einer der ersten Anbieter weltweit in einer von SAP zertifizierten

Cloud-Umgebung (SAP-Certified in Cloud Services) bereit. Seit Ende 2012 ist T-Systems zudem SAP-zertifizierter Anbieter von Mobile Operations Services.

SAP-Kunden setzen auf die Cloud

Rund 600 Groß- und Geschäftskunden von T-Systems greifen heute auf die Cloud Services des Unternehmens zurück. Ein Großteil davon setzt SAP als Software ein. Und der Trend hält an: Etwa 80 Prozent aller SAP-Neukunden von T-Systems entscheiden sich für den Weg in die Wolke. SAP gehört demnach seit vielen Jahren zum Kerngeschäft von T-Systems. 2,6 Millionen produktive Nutzer betreut T-Systems derzeit – davon nutzen 1,1 Millionen Anwender SAP aus der Cloud. Dieses Know-how überzeugt auch die Unternehmen. So hat T-Systems 2012 von British American Tobacco (BAT) einen der größten Cloud-Aufträge in der Unternehmensgeschichte erhalten. In den nächsten beiden Jahren will BAT mit T-Systems SAP-Systeme in die Cloud überführen, die im Rahmen eines Investitionsprogramms zu einem

großen Teil konsolidiert werden. Mit dem dynamischen Bezug von IT-Dienstleistungen will BAT unter anderem die Flexibilität steigern und Kosten sparen. Profitieren sollen 130 Landesgesellschaften und 45 Fabriken des Konzerns, der weltweit mehr als 60.000 Mitarbeiter beschäftigt und 200 Tabakmarken produziert.

Für die Zukunft gerüstet

Die Partnerschaft der Unternehmen basiert auf einer kontinuierlichen Weiterentwicklung der Services, um Kunden mit einem optimal ausgerichteten Portfolio einen tatsächlichen Mehrwert bieten zu können. Seit mehr als 15 Jahren laufen die Fäden für diese Entwicklungen an einer Stelle zusammen: in dem Global SAP-Engagement-Center von T-Systems und SAP in Walldorf. Hier bündelt sich das geballte Wissen, Partnerschaften werden initiiert und betreut sowie ausgebaut. Die Erfolgsgeschichte, aus der zahlreiche Services und Lösungen für Kundenanforderungen hervorgegangen sind, ist demnach noch lange nicht beendet.

Ein durchdachter Weg in die Cloud öffnet Türen und Tore

Vier Grundpfeiler der Cloud

Die Prognosen für Cloud-Computing-Technologien sind weiterhin optimistisch. Denn dynamische Infrastrukturen haben längst Einzug in den Unternehmensalltag gehalten und sorgen für mehr Effizienz. Meistens jedenfalls. Denn der Weg in die Cloud sollte gut durchdacht und die Leistungen des Service Providers ausführlich unter die Lupe genommen werden. Worauf Unternehmen bei der Partnerwahl achten sollten:

Von A wie Ausfallsicherheit ...

Zeit ist Geld. Auf unsere schnelllebige Wirtschaft trifft dieses Sprichwort mehr denn je zu. International agierende Unternehmen müssen rund um die Uhr arbeitsfähig sein. Ein schnelles Reaktionsvermögen sowie die permanente Verfügbarkeit von Informationen, Infrastrukturen und Daten sind dabei Grundvoraussetzung für effizientes Arbeiten. Funktioniert die ICT-Infrastruktur zwischendurch einmal nicht, kann dies ein Unternehmen teuer zu stehen kommen. Dabei reichen ein

simpler Stromausfall oder ein Blitzeinschlag schon aus, um ganze Prozessabläufe zu blockieren. Hochverfügbarkeit und Ausfallsicherheit sind also die unverzichtbaren Stichworte, die sämtliche Vorhaben innerhalb einer Cloud begleiten müssen. Um als hochverfügbar gelten zu dürfen, muss die IT-Umgebung eine Verfügbarkeit von mindestens 99,999 Prozent aufweisen – was lediglich eine Ausfallzeit von rund fünf Minuten im Jahr zulässt. Die ICT-Infrastruktur muss so ausgelegt sein, dass der Betrieb automatisiert und ohne das Eingreifen eines Administrators gewährleistet ist. Der Anspruch an die Leistungen des Providers ist hoch: Bei beispielsweise zehn Anwendungen in der Cloud bedeutet ein Rund-um-die-Uhr-Betrieb jährlich circa 87.000 Betriebsstunden, die im Rechenzentrum für den Kunden erbracht werden.

Unternehmen, die den Weg in die Wolke planen oder bestehende Infrastrukturen überdenken und möglicherweise ausbauen möchten, sollten sich daher umfassend über die Technologien,



die der Cloud Provider einsetzt, informieren. Insbesondere die Systemkomponenten, die innerhalb der Infrastruktur nur einmal vorkommen, können die Verfügbarkeit des gesamten Unternehmensnetzes beeinträchtigen. Als ein solcher Single Point of Failure könnte sich beispielsweise ein Netzteil einer Hardwarelösung entpuppen. Da helfen auch zwei Netzwerkkarten nicht weiter, wenn die Stromzufuhr unterbrochen wird. Die einzelnen Komponenten der Rechenzentrumstechnologie aufseiten des Providers sollten demnach konsequent auf einer Null-Fehler-Strategie basieren – und doppelt abgesichert sein (Stichwort „TwinCore“). Das inkludiert auch doppelt ausgelegte Netzverbindungen zu den Rechenzentrums-Standorten sowie eine verschlüsselte Datenübertragung. Dies sind jedoch nur einige wenige technische Grundvoraussetzungen, um den laufenden Geschäftsbetrieb wahren zu können. Weltweite Run-SAP-Implementation- oder Run-SAP-Operations-Zertifizierungen können darüber hinaus einen wichtigen Indikator für die Expertise eines Servicedienstleisters im Bereich Cloud bilden.

... über D wie Datenschutz

Wie die Studie „Cloud-Monitor 2012“ herausgefunden hat, die das Beratungshaus KPMG mit dem Bitkom (Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien) erstellt hat, setzen knapp 50 Prozent der Unternehmen mit 2000 Mitarbeitern oder mehr auf die Private Cloud. So seien auch die Erfahrungen damit überwiegend positiv. Ein wichtiges Kriterium für die Wahl einer bestimmten Cloud-Form – ob Public, Private oder Hybrid – ist neben der Unternehmensgröße oder bestimmten Anforderungen an Applikationen wahrscheinlich auch das Sicherheitsgefühl. Während ein Anwender bei einer Public Cloud beispielsweise nicht weiß, wo seine Daten gespeichert werden, kann er bei der Private Cloud den Speicherort genau festlegen.

Doch so oder so sind die Anforderungen für den Schutz sensibler Daten innerhalb der Cloud hoch. Denn: Rechenzentrums-, Hardware- und Software-Umgebungen werden virtuell zur Verfügung gestellt und mehrere Unternehmen beziehen IT-Ressourcen von denselben Rechnern. So muss zu jeder Zeit sichergestellt sein, dass die jeweiligen Unternehmensinformationen ausschließlich für Mitarbeiter des Unternehmens selbst bestimmt bleiben. Das erfolgt durch separate Zugänge zum Rechenzentrum. Zusätzlich notwendig sind Maßnahmen auf organisatorischer Ebene wie ein umfassendes Identity Management oder Zugangsmechanismen. Darüber hinaus sollten Unternehmen auf international anerkannte Zertifizierungen wie ISO 27001 achten, wenn sie die Zusammenarbeit

mit einem bestimmten Service Provider in Erwägung ziehen.

... und S wie Standardisierung

Ein wesentliches Merkmal von Cloud-Dienstleistungen ist die Standardisierung und Automatisierung von Services. Denn so können Unternehmen ihre Applikationen schneller nutzen und profitieren damit vom Wertversprechen der Cloud: mehr Dynamik. Automatisierte Services sind also das einzige Mittel der Wahl für eine wirklich flexible IT-Infrastruktur – für Provider und Anwender gleichermaßen. T-Systems beispielsweise stellt Leistungen schon länger automatisiert bereit und baut seine Services als Vorreiter in Sachen Cloud kontinuierlich aus.



© Palto, Shutterstock.com

Bereits 2007 ermöglichte T-Systems Kunden, einzelne dynamische Konfigurationsparameter über ein Portal automatisiert zu bearbeiten. Dies umfasst unter anderem die Installation von SAP- und Oracle-Datenbankmanagementsystemen und das Anlegen einer virtuellen Maschine. Letztere erlaubt es beispielsweise, Server-Einheiten kundenindividuell und flexibel zuzuordnen – nach dem jeweiligen Unternehmensbedarf. Fundament dieser automatisierten Prozesse bildet eine Configuration-Management-Datenbank, die den Bestand der Komponenten verwaltet. So registriert die Datenbank, wenn ein Server bereits für ein anderes Unternehmen in Betrieb ist, um diesen dann bei einem neuen Auftrag nicht erneut zuzuweisen. Parallel gewährleistet die Lösung dank Störungs-, Änderungs- und Problemmanagement den stabilen ITIL-Betrieb (Information Technology Infrastructure Library).

Automatisierung und Standardisierung entwickeln sich stetig fort: Über die technische Seite der Cloud Services hinaus können Kunden inzwischen von automatisierten Einkaufsprozessen profitieren. Mit einem Self-Service-Portal haben Servicemanager nun die Möglichkeit, für ihre Kunden die kaufmännische und technische Realisierung der Cloud-Infrastrukturen nach einem End-to-End-Prinzip zu vereinen: Beauftragt der Kunde einen Cloud-Service, legt ein Servicemanager die Anforderungen im Portal an – anschließend erfolgen automatisch die kaufmännische Beauftragung und die Einleitung der technischen

Umsetzung. Um Kunden abzusichern und Fehler konsequent zu vermeiden, überprüft zusätzlich ein technischer Berater alle automatisierten Vorgänge, bevor sie für den Kunden freigegeben werden. Doch grundsätzlich lässt sich so der Implementierungszeitraum auf wenige Stunden senken, verglichen mit Wochen, die früher nötig waren, um Infrastrukturen aus der Wolke anzupassen. Ein wichtiges Argument für oder gegen einen Provider – denn die schnelle Optimierung von IT-Infrastrukturen kann mitunter geschäftsentscheidend sein.

... bis Z wie Zukunftssicherheit

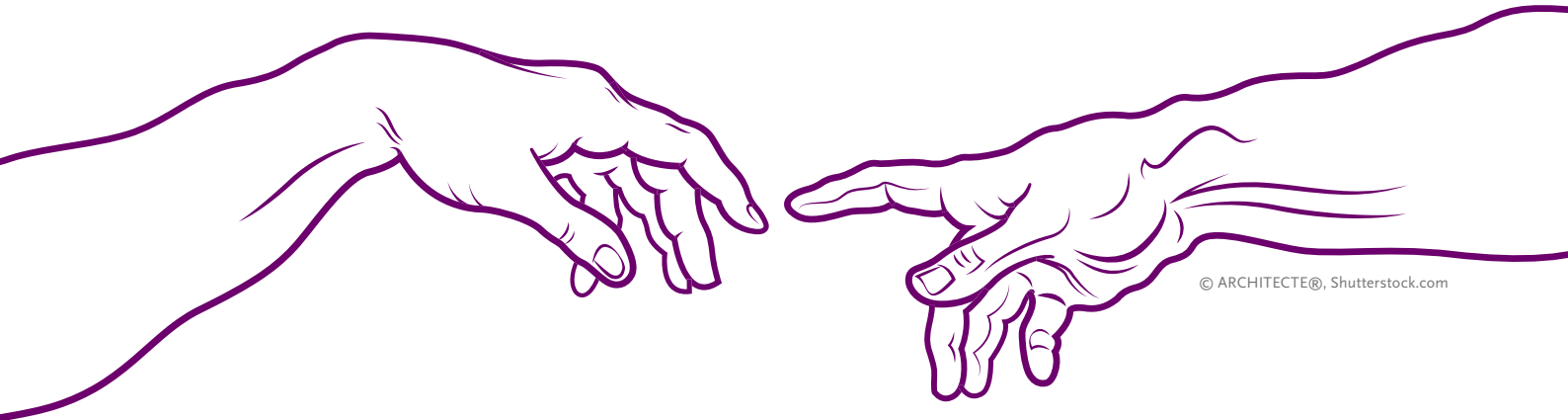
Für die IT gilt wie für alle anderen Unternehmensbereiche auch das Prinzip der Wirtschaftlichkeit. Für den Administrator muss eine Lösung wirtschaftlich im Sinne von zukunftssicher und jederzeit auf dem aktuellen Stand sein. Die Finanzabteilung hat hingegen die anfallenden Kosten im Blick. Gleichzeitig entwickeln sich IT-Lösungen rasant weiter – ebenso wie die Anforderungen der Fachabteilungen. Bereits getätigte Investitionen in IT-Infrastrukturen haben sich dann jedoch gegebenenfalls noch nicht amortisiert. Die Cloud schafft in beiden Fällen Abhilfe. Zum einen ist sie frei skalierbar und lässt sich somit den sich ändernden Bedingungen anpassen. Darüber hinaus bietet die Infrastruktur aus der Wolke den großen Vorteil, auch den wachsenden Anforderungen an Applikationen und Anwendungen gerecht zu werden – Stichwort Big Data oder aber auch Bring Your Own Device (BYOD). Unternehmen sollten jedoch kritisch hinterfragen: Kann der Servicedienstleister diese neuen Anforderungen erfüllen? Verfügt er über die nötige Erfahrung sowie Fachkompetenz und kann er Innovationen und Potenziale rechtzeitig aufspüren und ihnen nachkommen?

Fazit

Die Implementierung einer Cloud-Strategie kann man nicht übers Knie brechen. Die Zielsetzungen müssen reiflich überlegt und die Anforderungen definiert werden. Im Idealfall mit dem Service Provider zusammen – um Stolpersteine umgehen und den höchstmöglichen Nutzen erzielen zu können. Ist der Schritt in die Wolke getan, sollte sie einem Unternehmen keinen umfassenden zusätzlichen Aufwand aufbürden, sondern vielmehr die nötige Flexibilität bieten, auf Marktgegebenheiten reagieren zu können. Mit einem Partner, dessen Cloud Services den Prämissen Ausfallsicherheit, Datenschutz, Standardisierung und Zukunftssicherheit unterliegen, ist der Weg bereits gut geebnet. Dann profitieren Unternehmen nicht nur von einer dynamischen Infrastruktur – sondern können dadurch sogar um bis zu 30 Prozent ihrer SAP-Betriebskosten senken.

Radikale Kundennähe entscheidet über Gewinner und Verlierer

Zero Distance



© ARCHITECTE®, Shutterstock.com

Start-ups, die gestern noch keiner kannte, sind heute Umsatzmilliardäre. Wettbewerber, die ihr Portfolio enger am Kunden ausrichten, rollen das Feld von hinten auf. Und neue Geschäftsfelder entstehen über Social Media quasi aus dem Nichts.

Der aktuelle Handlungsdruck, den Unternehmen verspüren, wirbelt interne Zuständigkeiten mächtig durcheinander und weist sowohl der IT als auch den Fachbereichen neue Aufgaben zu. Denn auf der Jagd nach Marktanteilen und Absatzerfolgen entscheidet ein Maximum an Nähe zu Kunden, Informationen und Mitarbeitern über Gewinner und Verlierer: Voraussetzung ist ein reibungsloses Zusammenspiel disruptiver Technologien wie Cloud Computing, Big Data, Social Media und Mobility.

Was haben Zalando und Otto gemeinsam? Beide Versandhändler konnten sich einen bedeutenden Wettbewerbsvorsprung sichern, weil sie ihren Kunden über einfach zu bedienende Online-Shops und mobile Apps jederzeit und überall Zugang zu ihren Produktsortimenten bieten. So verzeichnet der Berliner Schuh- und Fashion-Anbieter Zalando nur vier Jahre nach seiner Gründung bereits eine Milliarde Euro Umsatz und hat nach seinem Siegeszug in Deutschland in 14 europäischen Nachbarländern Fuß gefasst. Die Hamburger Otto-Group, seit mehr als sechs Jahrzehnten spezialisiert auf Fashion- und Lifestyle-Produkte auf Bestellung, behauptete ihre Marktführerschaft in Deutschland und stieg weltweit zum zweitgrößten Universal-Onlineversender auf – hinter Amazon. Nach eigenen Angaben tauscht sich das Unternehmen immer mehr auch über Social-Media-Plattformen mit seinen

Kunden aus, per eigener Facebook-Seite, Twitter oder Mode-Blog, um bedarfsgerecht neue Angebote entwickeln zu können.

Schnelle, einfache und transparente Käuferlebnisse

„Zero Distance“ lautet das Erfolgsrezept der beiden Versandanbieter, die ihren Kunden schnelle, einfache und transparente Käuferlebnisse bieten und den direkten Kontakt suchen, um deren Bedürfnisse zeit- und hautnah zu erfahren. Ähnliche Effekte erzielt die britische Supermarktkette Tesco, die in Seoul in U-Bahnhöfen virtuelle Subway-Stores mit Bestellmöglichkeit per QR-Code eingerichtet hat. Damit avancierte die Handelskette binnen weniger Wochen zum Marktführer im südkoreanischen Lebensmittel-Internethandel. Weitere Beispiele für die Vorteile einer radikalen Kundennähe sind Reiseportale wie Trip-Advisor oder CarSharing-Plattformen wie Flinkster von der Deutschen Bahn.

Eine Studie des britischen Marktforschungsunternehmens Economist Intelligence Unit von 2012 zeigt: Bereits ein Drittel der mehr als 300 führenden europäischen Einzelhändler kalkuliert die stark wachsende Macht des „cleveren, mehrkanaligen, alles könnennden Verbrauchers“ ein. Um die Jagd nach Marktanteilen und Absatzerfolgen für sich entscheiden zu können, plane daher jedes dritte Einzelhandelsunternehmen,

unabhängig von den eigenen Ladenlokalen virtuelle Selbstbedienungskioske aufzustellen. Dieses Modell – à la Tesco – setzt auch die US-Warenhauskette Wal-Mart zusammen mit dem Spielwarenhändler Martell bereits erfolgreich um.

Die Macht der Kunden und Endbenutzer

Analysten zufolge bedarf es der gebündelten Nutzung sogenannter disruptiver Technologien wie Cloud Computing, Big Data, Social Media und Mobility, um die heute erforderliche Nähe zu eigenen Mitarbeitern, verfügbaren Daten sowie bestehenden und potenziellen Kunden herzustellen. Der Verbund aller vier Kräfte ist die Basis für die technische Plattform der Zukunft: ob Kundenservices, die rund um die Uhr verfügbar sein sollen, Marketingabteilungen, die das Kundenverhalten aus den Social-Network-Plattformen herauslesen wollen, Produktentwickler, die Informationen aus dem Social Web benötigen, um Innovationen zielgerichtet gestalten zu können, oder HR-Leiter, die attraktive, mobile Arbeitsplätze schaffen müssen, um im War for Talents zu bestehen. Der entscheidende Hebel, um dem Handlungsdruck der Fachbereiche gerecht zu werden, ist die IT. Nie war Informations- und Kommunikationstechnik für den Erfolg von Geschäftsstrategien so entscheidend wie heute. Vorausgesetzt, IT-Abteilungen erkennen, was die Fachbereiche voranbringt. Und verstehen es, deren Nöte rasch in IT-Anforderungen

zu übersetzen, bevor Marketing, Sales & Co. zur Selbsthilfe greifen. Im Age of the Customer ist es für den CIO zwingend erforderlich, im engen Dialog mit dem Business, das heißt den Nutzern, zu stehen. Denn im gleichen Tempo, mit dem die Wirtschaft das Zeitalter des Kunden einläutet, beginnt auf der Unternehmensseite das Zeitalter des Endbenutzers – The Age of the User. Und dem ist weitgehend egal, wie die IT-Kollegen ein Problem technisch beheben. Im Ergebnis erwarten Fachbereiche dann allerdings Anwendungen, die schnell verständlich, einfach zu nutzen und für jeden zugänglich sind. So werden laut IDC schon heute bei über der Hälfte aller ICT-Ausgaben (Information and Communication Technology) in Unternehmen die Lines of Business (LOB) einbezogen. Ein Viertel aller Investitionen wird von den Entscheidern der Fachbereiche sogar ganz selbstständig getätigt.

Fachbereiche wählen Cloud-Lösungen selbst aus

Nach Ansicht von Marktexperten werden insbesondere die Cloud-Anbieter ihre ICT-Komponenten künftig nicht mehr an die CIOs verkaufen, sondern direkt an die Marketing- und Supply-Chain-Geschäftsführer. Nur die Cloud macht es möglich, Daten aus dem Web und aus Datenbanken zusammenzuführen und zu analysieren – im Verbund mit Big-Data-Technologien in wenigen Minuten statt wie bisher in Stunden oder Tagen. Ebenso ist es ohne die Cloud undenkbar, Apps und Daten unabhängig von Endgerät und Betriebssystem mobil nutzbar zu machen und eine nahtlose Zusammenarbeit über unterschiedliche Standards, Protokolle und Unternehmensgrenzen hinweg zu pflegen. Da bis zu 80 Prozent der IT-Anwendungen großer Unternehmen aus Cloud-Ressourcen bereitgestellt werden, berühren die zur Selbsthilfe greifenden LOBs ausgerechnet eine Kernkompetenz der ICT und damit das Fundament der wichtigsten Services, die ein CIO bereitstellen kann.

IT als Enabler des Business

Diese Entwicklungen bieten ICT und CIOs die Chance, sich neu zu positionieren und erstmals wirklich die Rolle als Enabler des Business einzunehmen – weg vom traditionellen Auftragnehmer von Marketing, Vertrieb oder Personalabteilung. Die Herausforderung lautet nun, Konzepte, Programme und Methoden zu gestalten, die „Zero Distance“ überhaupt erst ermöglichen. So machen es die Analyse und Verknüpfung bestehender Daten mit Informationen aus den Social-Media-Kanälen erforderlich, die aktuellen Datenbestände im Unternehmen zu vereinheitlichen. Die Einbindung von mobilen Devices in kritische Geschäftsprozesse – Stichwort Bring Your Own Device – macht das zuverlässige und sichere Management dieser Geräte nötig. Denn in seiner Konsequenz trifft das

„Age of the User“ Unternehmen an einem sensiblen Punkt – in ihrer Governance & Compliance. Lagen Haftung und Risiko für Daten, Anwendungen und Devices bislang stets bei der IT, treibt die Cloud als Einladung zur Self-Service-Mentalität einen Keil ins Gefüge. Zugleich bedingt die Anforderung, etwa für die Collaboration der eigenen Mitarbeiter alle wichtigen Daten und Anwendungen immer und überall zur Verfügung zu stellen, die Speicherung der Daten in der Cloud. Ebenso produziert die Kommunikation mit Kunden über Social-Web-Kanäle extrem schwankende ICT-Bedarfe, die dynamische Infrastrukturen erfordern.

„Hier kommt der Wissensvorsprung der ICT-Experten in den Unternehmen zum Tragen“, sagt T-Systems-Experte Michael Pauly. „Nur sie können klären, wie Unternehmensanwendungen in die Wolke überführt und bestehende Systeme um Cloud-Ressourcen erweitert werden können.“ Nur die Datenanalysten sind in der Lage, riesige Mengen neuer, meist unstrukturierter Informationen aus den Social-Media-Kanälen auszuwerten und zu verknüpfen: Welche Produkte werden unsere Kunden künftig von uns verlangen? Welche Weiterentwicklungen werden erwartet? Welche Dienstleistungen müssen wir dazu erbringen? Simulationsrechnungen auf Big-Data-Basis helfen der ICT, beliebige Kunden-Szenarien durchzuspielen, um Innovationen zu entwickeln und Prognosen über ihre Marktchancen zu treffen.

IT und Fachbereiche im Schulterschluss

Konzeptionelle Ansätze und Technologien, die zeigen, wie Marketing und Vertrieb heute Marken differenzieren und weltweit neue Absatzwege erschließen, sind vorhanden. Doch sie zusammenzuführen – anders gesagt: der Schlüssel zum Kunden – ist eine Frage von „Zero Distance“. Hierfür ist es erforderlich, dass die IT-Abteilungen frühzeitig erkennen, was die Entwicklung der Fachbereiche und des Business voranbringt, und deren Anforderungen rasch in geeignete Lösungen umsetzen – etwa, wenn der Vertriebschef fragt, warum das Einkaufssystem nicht so einfach wie das von Amazon ist, der Marketingleiter sein CRM mal eben selbst bei Salesforce.com zusammenstellen und dann noch per App auf dem iPad nutzen möchte oder die Mitarbeiter Daten unabhängig vom Endgerät so einfach wie mit der Dropbox austauschen wollen. Dabei sollten die LOBs gemeinsam mit der ICT ihre Kaufentscheidungen für oder gegen Technologien und Lösungen an zwei Zielen ausrichten, wie Wolfgang Schwab von der Experton Group betont: „Das Kundenverhältnis sollte neu definiert und Produkte und Services in Zukunft individueller auf den Kunden zugeschnitten werden.“



Schöne neue Welt – wie Branchen die neuen Szenarien bereits nutzen

- In der **Logistikindustrie** können Lkw-Hersteller in den Fahrzeugen ihrer Kunden eine On-Board-Unit (OBU) installieren. Sie macht sämtliche Prozessdaten für Lieferanten, Disponenten, Fahrer und Empfänger transparent. Beispielsweise kann ein neuer Auftrag sofort mit den aktuellen Touren aller Fahrer abgeglichen und ermittelt werden, welcher Lkw dem neuen Auftragsort am nächsten kommt. Über die OBU wird der Fahrer direkt erreicht und instruiert – in Echtzeit mit allen notwendigen Informationen.
- **Energieversorger** verknüpfen Smart-Meter-Technologien mit intelligenten Home-Management-Lösungen wie Qivicon der Deutschen Telekom. Damit lassen sich elektrische Geräte in Haus und Garten ebenso wie Beleuchtung oder Alarmanlagen via Smartphone von überall her steuern und kontrollieren. Etwa um zu überprüfen, ob das Bügeleisen auch wirklich ausgeschaltet ist oder ob der heimische Medizinschrank Alarm schlägt, wenn ein krankes Familienmitglied seine Arznei noch nicht genommen hat. Mit alltagsnahen Services erweitern Energieanbieter den Nutzen ihrer Stromversorgung – die wird natürlich bedarfsabhängig und individuellen Verbrauchergruppen passgenau bereitgestellt.
- Die **öffentliche Verwaltung** geht mit mobilen Services dem Bürger und seinen Dienstleistungswünschen buchstäblich entgegen. Etwa mit einem mobilen Bürgerbüro, das die Anfahrt erspart und die Suche nach einem Parkplatz oder passenden Busverbindung ebenso abnimmt wie Wartezeiten beim Sachbearbeiter. Gleichzeitig stellen Rathäuser immer mehr Verwaltungsakte in ihr Internetportal, sodass virtuelle Behördengänge das persönliche Erscheinen der Bürger auf dem Amt überflüssig machen. Prognosen gehen davon aus, dass die Bürger bereits in zwei Jahren mehr als die Hälfte aller Behördengänge virtuell von ihrem Smartphone oder Tablet aus erledigen.

Aufwand für SEPA-Migration in SAP wird oft unterschätzt

Besser früher als zu spät

Ab 1. Februar 2014 tritt der einheitliche, europaweite Euro-Zahlungsverkehrsraum, Single Euro Payments Area (SEPA), in eine neue Phase: SEPA-Zahlungsformate lösen nationale Zahlungsformate ab. Unternehmen sollten frühzeitig handeln, da der Umfang von SEPA-Projekten und die Folgen von Versäumnissen oft unterschätzt werden.

Von Katharina Czauderna, SPV Solutions, Products, Visions AG

Carl-Ludwig Thiele, Vorstandsmitglied der Deutschen Bundesbank, mahnte auf dem Omnicard-Kongress 2012: „Es muss allen Beteiligten deutlich sein, dass der 1. Februar 2014 der entscheidende Stichtag ist. Vor allem Unternehmen müssen sich bewusst sein, dass die möglichen Ausnahmeregelungen der SEPA-Verordnung lediglich für Verbraucher gelten.“ Tatsache ist: Nur noch bis Februar 2014 dürfen die nationalen Verfahren für Überweisungen und Lastschriften angeboten werden, dann muss umgestellt sein. Spätestens zum Stichtag sollten SEPA-Überweisungen fehlerfrei funktionieren, sonst drohen Skontoverlust, Mahngebühren und ein Vertrauensverlust bei Geschäftspartnern. Auch die Mitarbeiter, die pünktlich ihre monatlichen Gehaltszahlungen und vermögenswirksamen Leistungen erhalten möchten, dürften wenig Verständnis für fehlgeschlagene Überweisungen haben. Banken werden Unternehmen, die nach dem Stichtag mit SEPA noch Probleme haben, Hilfe anbieten, aber diese wird nicht kostenlos und unter Umständen nicht ausreichend sein.

Mehr als IBAN und BIC

Der Aufwand für die SEPA-Umstellung wird in Unternehmen oft als ein Thema der richtigen Softwareeinstellungen gesehen. Das führt zu unterschätzten Zeit- und Kostenaufwänden und erklärt auch die falsch verstandene Gelassenheit bei diesem Thema. Dabei ist es bei der SEPA-Migration nicht damit getan, Kontonummer und Bankleitzahl durch IBAN (International Bank Account Number) und BIC (Business Identifier Code) zu ersetzen. Vielmehr müssen Stammdaten angepasst und neue Zahlungswege eingerichtet werden. Die Problematik wird in einer Studie deutlich: Der Informationsdienstleister Experian hat mehr als 650.000 Konto- und 220.000 IBAN-Datensätze von europäischen Unternehmen untersucht und mit Zahlen der Europäischen Zentralbank abgeglichen. Mehr als zwölf Prozent aller

elektronischen Zahlungsvorgänge in Euro enthielten fehlerhafte Daten. Diese können nach SEPA-Einführung zu Blockaden des standardisierten und zeitsparenden Überweisungsverkehrs führen. Nur 65 Prozent aller Euro-Transaktionen werden derzeit mit vollständig korrekten Empfängerdaten abgewickelt. Die Untersuchung zeigt weiter, dass 45 Prozent der SEPA-konformen IBAN-Nummern, die Großunternehmen der Eurozone speichern, nicht über die gültigen BIC-Codes verfügen, um eine Transaktion erfolgreich abschließen zu können.

Was also muss ein SAP-Anwender tun, um im Februar 2014 nicht ohne funktionierenden Zahlungsverkehr dazustehen? Der erste Schritt bei der SEPA-Umstellung ist die Bestandsaufnahme. Die Version des SAP-Systems, die Zahl der aktiven Buchungskreise, die Art der FI-Schnittstellen und die Qualität der Stammdaten bestimmen über den Aufwand der Umstellung. Die Unternehmen sollten zumindest sicherstellen, dass die

passive SEPA-Fähigkeit vorliegt, das heißt, dass die SEPA-Transaktionen empfangen, interpretiert, erkannt und im SAP-System verarbeitet werden können. Mitentscheidend sind auch die Zahl der Nebenbücher (FI-AP, FI-AR und/oder FI-CA), Fragen des technischen Formats (MultiCash, Swift MT940, DTAUS-Format) und eventueller kundenspezifischer Anpassungen des elektronischen Kontoauszugs. Mit welchen Hausbanken wird gearbeitet und werden Überweisungen und Lastschriften über all diese Banken durchgeführt? Ein kritischer Blick auf die Stammdaten muss klären, ob diese bereits um BIC/SWIFT und IBAN erweitert sind. Auch die Frage, welche E-Banking-Anwendungen aktuell eingesetzt werden und ob hier eine Änderung durchgeführt werden muss, kann von Interesse sein.

Allein diese Fragen zeigen, dass sich viele Baustellen auftun. Zum Beispiel müssen Geschäftsprozesse und -systeme an die aktuellen Zahlungsinstrumente und -methoden angepasst werden, die

Auch die Deutschsprachige SAP-Anwendergruppe (DSAG) e. V. beschäftigt sich seit geraumer Zeit in Zusammenarbeit mit der SAP mit den Auswirkungen der SEPA-Umstellung. Beide Seiten raten, SEPA-Projekte frühzeitig zu starten, um Unternehmensexistenzen nicht zu gefährden. Laut DSAG wird in erster Linie die Finanzbuchhaltung betroffen sein. Die Auswirkungen erstrecken sich ferner auf die Abteilungen, die die Kunden- und Lieferstammdaten pflegen, und auf den Schriftverkehr mit Kunden (Mandatsverwaltung oder Vorab-Ankündigung des Lastschrifteinzugs). Die DSAG mahnt auch, dass die SEPA kein reines IT-Projekt sei, und ermutigt Fachbereiche und IT-Abteilungen, so früh wie möglich aktiv zu werden und eine Betroffenheitsanalyse durchzuführen. Daraus lasse sich dann ein Projektplan für die individuelle Umstellung ableiten. „Ein erster Blick auf die SAP-Funktionen hat gezeigt, dass der Durchdringungsgrad der Module mit SEPA-Funktionen unterschiedlich groß ist“, weiß Rainer Böhle, Sprecher der DSAG-Themengruppe SEPA. Die notwendigen Abrundungen wurden von DSAG und SAP gemeinsam beschrieben und priorisiert. Die Anpassung der SAP-Software sollte daraufhin im Rahmen der gesetzlichen Änderungen erfolgen, so die Erwartungshaltung der DSAG, die mahnt, dass die benötigte Funktionalität spätestens im Frühjahr 2013 vorliegen sollte. Zwar ist bis Anfang 2014 Zeit, aber einige Branchen mit Jahreszyklen bei der Rechnungsstellung müssen entsprechende Projekte früher beginnen und sind darauf angewiesen, SEPA-Funktionen nutzen zu können.

www.dsag.de

neuen XML-basierten Zahlungsformate eingerichtet und neue Methoden für den Datentransfer bei Massenzahlungen berücksichtigt werden. Auf der Seite des SAP-Systems werden benötigt: R/3 Enterprise für DMEE und Überweisungen Support Package 29, ERP 2004 Support Package 17 und 18, ERP 6.0 Support Package 11. Mit dem Enhancement Package 2, das Mitte 2007 ausgeliefert wurde, ist die SEPA-Überweisung bereits im Support Package 01 enthalten. Die SEPA-Mandatsverwaltung und der zugehörige DMEE-Formatbaum für die SEPA-Lastschrift wurden für die Nebenbuchhaltung FI-CA mit dem Enhancement Package 2 von ERP 6.0 und für die Nebenbuchhaltung FI-AR Ende 2007 im Enhancement Package 3 ausgeliefert. Zwar ist die obligatorische SEPA-Umstellung begrenzt, aber diese Projekte sollten als Chance gesehen werden, um bestehende Prozesse zu hinterfragen, zu optimieren und auf neue Geschäftsanforderungen anzupassen. Schließlich nimmt man nicht alle Tage so tief greifende Änderungen der kreditrischen und debitorischen Prozesse vor. Ein Beispiel für eine solche Optimierung ist die mögliche Bündelung von Zahlungen. Nicht zu unterschätzen ist der Aufwand bei der Überprüfung der Stammdatenqualität. Wie so oft steckt der Teufel im Detail. Nicht nur müssen IBAN und BIC hinzugefügt und redundante Daten bereinigt werden, sondern es gilt auch, die Namensgebung auf Kompatibilität mit den neuen Prozessen zu prüfen. Direct Debit als SEPA-Lastschriftverfahren akzeptiert beispielsweise keine Sonderzeichen.

Bereit zu zahlen?

Bei der SEPA-Überweisung (SEPA Credit Transfer) wird das bisherige Format des elektronischen Zahlungsverkehrs (DTA/DTAUS-Verfahren) abgelöst. Die Daten werden für SEPA als XML-Zahlungsträger (ISO 20022) erstellt. In SAP muss dazu die Payment Medium Workbench eingerichtet werden, mit der man Zahlungsträgerformate erstellt und Dateien erzeugt, sowie eine DMEE (Data Medium Exchange Engine), um die eigentlichen XML-Zahlungsträger zu generieren. Dazu gehören Definition und Anpassung der Zahlungsträgerformate sowie das Erzeugen von Zahlungsdateien. Die Verwendungszwecke müssen in Länge und Form angepasst werden. Sofern der Verwendungszweck wegen der strengeren Limitierung nicht mehr ausreicht, ist die Erstellung von Zahlungsavisen vorzusehen. Nicht vergessen werden darf, dass zukünftig die IBAN auch ohne Bankkontonummer gepflegt werden kann (ab ERP 6). Ist die SEPA-Überweisung eingerichtet, sollten Testläufe mit den Hausbanken folgen. Gerade die Header der XML-Dateien, die für die Weiterverarbeitung vom System der Bank erkannt werden müssen, verursachen Probleme. Noch tief greifender sind die Änderungen im Bereich Debitoren. Die SEPA-Lastschrift setzt zwingend

ein unterschriebenes Mandat voraus. Es muss also eine Mandatsverwaltung mit entsprechenden Formularen eingerichtet werden. Lastschrift-Einzugsermächtigungen können in SEPA-Mandate umgewandelt werden, Abbuchungsaufträge allerdings nicht. In jedem Fall müssen die Kunden über die Mandatsumstellung informiert werden, bei Abbuchungsaufträgen sind neue Mandate einzuholen. Direct Debit sieht im SEPA-Lastschriftmandat zudem ein verpflichtendes Merkmal zur kontounabhängigen, eindeutigen Kennzeichnung des Lastschriftgläubigers vor: die Gläubiger-Identifikationsnummer (Creditor Identifier/CI). Sind die Zahlungswege eingerichtet und getestet, müssen auch noch die automatische Kontoauszugsverarbeitung angepasst und neue Geschäftsvorfall-Codes im MT940 (SWIFT) eingeführt werden.

Fazit

Wer seinen Zahlungsverkehr aus SAP auf SEPA umstellt, sollte sich frühzeitig ans Werk machen. Das gilt besonders dann, wenn schon für die passive SEPA-Fähigkeit auch noch SAP-Pakete eingespielt werden müssen. Eine gründliche Vorarbeit in den Stammdaten minimiert Fehlerquellen. Mit etwas Vorlauf kann die SEPA-Umstellung als sinnvolle Gelegenheit zur Revision aller relevanten Prozesse genutzt werden. Mit Blick auf die Belastungen in den IT- und Fachabteilungen sollten die SEPA-Umstellung und größere Migrationen oder SAP-Upgrades entzerrt werden. Die Entscheidung, ein SAP-Upgrade zurückzustellen und zunächst nur die SEPA-Fähigkeit herzustellen, kann den Arbeitsaufwand überschaubar halten. SAP Support Packages beziehungsweise SAP-Hinweise für die Sicherstellung der SEPA-Konformität in SAP-Umgebungen sind für alle ERP-Versionen ab 4.7 verfügbar. Mindestvoraussetzung für die SEPA-Überweisung ist Release-Stand 4.6C, für die SEPA-Lastschrift Release-Stand 4.7. Im Bereich Organisation empfiehlt es sich, einen SEPA-Beauftragten zu benennen. Prüfverfahren und Testläufe sind unerlässlich. Zu viel Gelassenheit wird mit erhöhten Transaktionskosten, großer Hektik durch fehlerhafte Zahlungen und den Verlust von Vertrauen bei Partnern und Banken bestraft werden.

www.myspv.com

Katharina Czau-
derna verantwortet bei der SPV das Geschäftsfeld SAP Financials. Die Managerin und Diplom-Kauffrau ist seit acht Jahren in der SAP-Beratung tätig und beschäftigt sich mit hochkomplexen Fragestellungen rund um FI/CO.



Das E-3 Magazin
ist die größte
freie Plattform der
deutschsprachigen
SAP-Community.

KAP-Konzern stellt sein SAP-System auf SEPA um

Der frühe Vogel

Alle Unternehmen mit Sitz in der EU müssen den von der Europäischen Union vorgegebenen einheitlichen und europaweiten Zahlungsraum bis 2014 einführen. Aufgrund der EU-weiten Standortpräsenz der KAP Beteiligungs-AG entschied sich der Vorstand, die SEPA-Vorgaben bereits bis Anfang 2013 umzusetzen.

Auf der Suche nach einem Umsetzungspartner stieß KAP auf it-novum. Buket Aksoy leitet im Konzern den Bereich Treasury/Verrechnungspreiskoordination und erklärt: „Für uns war eine frühzeitige Umsetzung der SEPA-Vorgaben wichtig. it-novum gehörte zu den wenigen Dienstleistern, die nicht nur die Bedeutung von SEPA frühzeitig erkannt hatten, sondern auch über ausreichende Expertise im SAP-Umfeld verfügten. Das waren zwei ausschlaggebende Kriterien für uns.“ So neu wie die gesetzlichen Vorgaben waren auch die Prozesse, die der Konzern zur SEPA-Umsetzung einführen musste. Der komplette Zahlungsverkehr musste neu im SAP-System abgebildet werden. Dazu gehörten nicht nur die Anpassung des Systems für SEPA Direct Transfer (SEPA-Überweisung), sondern auch die komplexe Einrichtung der Funktionen für SEPA Direct Debit (SEPA-Lastschrift). KAP musste dafür neue Abläufe identifizieren und gemäß den Richtlinien umsetzen. Darüber hinaus war eine Reihe von Vorarbeiten zu leisten, unter anderem Änderungen an den Stammdaten und die Einrichtung des Lastschriftmandats.

Wege zum Erfolg

it-novum begann die SEPA-Einführung im Mehler Konzern mit einer Analysephase. Um den optimalen Ansatzpunkt zu finden, wurden im ersten Schritt die Voreinstellungen für den Prozess im System in Augenschein genommen und die Stammdaten analysiert. Anschließend wurde geprüft, ob SAP die nötigen Funktionalitäten bereits umfasste oder ob das System durch das Einspielen von Hinweisen erst auf den Prozess vorbereitet werden musste. Bei der Umsetzung der SEPA-Überweisung nahm it-novum das Customizing des Systems vor. Dazu gehörten das Zahlprogramm, die DMEE (Data Medium Exchange Engine), die PMW (Payment Medium Workbench) und die Anpassung des Meldewesens nach der Außenwirtschaftsverordnung. Danach wurden die Stammdaten aktualisiert: Kreditorenstammdaten (IBAN), Bankenstammdaten und Zahlwege. Im

dritten Schritt wurden die Funktionen im SAP-System getestet. Überprüft wurden dabei die durchgeführten Customizing-Einstellungen sowie die Stammdatenpflege im Prozess über das Anstoßen eines Testzählauflaufs. Anschließend wurde der SEPA-Überweisungsprozess einem Integrationstest mit Echtdaten unterzogen, um die neuen Abläufe auf Herz und Nieren zu prüfen. Im Bereich der Stammdatenpflege zeigte sich, dass trotz des Einsatzes des Standardverfahrens zur Anreicherung der Stammdaten einige IBAN-Datensätze nicht angereichert waren. Das bei der SEPA-Umsetzung übliche Vorgehen birgt eine Fehlerquote von rund fünf Prozent. Grund ist, dass die Stammdatensätze nach dem Herunterladen aus SAP von einem Dienstleister mit den IBAN-Nummern versehen werden, einige Datensätze dabei aber nicht angereichert werden. Nachdem die fehlenden Informationen ergänzt waren, brachte der Testlauf fehlerfreie Ergebnisse.

Die Realisierung der Vorgaben zur SEPA-Lastschrift erforderte ein komplexeres Vorgehen. Die gesetzlichen Vorgaben schreiben vor, zukünftig zwingend die Erlaubnis des Zahlungspflichtigen einzuholen, bevor eine Lastschrift ausgeführt wird. Dazu mussten neue Abläufe und Stammdaten für die einzelnen Bestandteile der SEPA Direct Debit entwickelt werden:

- Es muss eine Entscheidung getroffen werden, ob ein Einmal-Mandat verwendet wird oder ein Mehrfach-Mandat vorliegt.
- Der Kunde muss 14 Tage vorher über den anstehenden Einzug informiert werden (Prenotifikation). Dazu muss SAP Fälligkeitstage abfragen, die nach Erst- beziehungsweise Folge-lastschrift differenziert sind.
- Realisierung des Rückabwicklungsverfahrens.
- Migration der Mandate für Einzugs-ermächtigungen.
- Abstimmungen mit den Fachabteilungen, um die SEPA-Lastschrift auch in betriebswirtschaftlicher Sicht umzusetzen.

Nach der Umsetzung des Zahlungsverfahrens wurden die Funktionsbausteine angepasst und das Formularwesen individualisiert, um das Zahlungssystem an die Abläufe des Konzerns anzugleichen.

Vorteile durch frühe SEPA-Umsetzung

Rund 25 Prozent der deutschen Unternehmen haben sich der Herausforderung SEPA bereits gestellt. „Wir profitieren deutlich von der frühen SEPA-Umsetzung. Unser Zahlungsverkehr erfüllt jetzt schon die gesetzlichen Anforderungen, was Zahlungsvergänge innerhalb und außerhalb des Konzerns vereinfacht. In der it-novum haben wir einen kompetenten Umsetzungspartner gefunden, der nicht nur die nötige SEPA-Expertise mitbrachte, sondern auch Erfahrung mit Konzernthemen“, zeigt sich Buket Aksoy zufrieden. Durch die frühe Umsetzung der gesetzlichen Vorgaben profitiert KAP schon jetzt von den Vorteilen von SEPA:

- Der gesamte Zahlungsverkehr kann über ein Konto bei einer beliebigen Bank in Europa abgewickelt werden.
- Die doppelte Datensatzhaltung (nationale Kontodaten und SEPA-Daten) entfällt.
- Grenzüberschreitende Zahlungen können besser in die Zahlungsverkehrsabwicklung integriert werden.
- Die Dauer für eine Überweisung verkürzt sich auf nur einen Tag.
- Zahlungsvergänge innerhalb des Konzerns werden einfacher, weil die Abwicklung und das Liquiditätsmanagement über eine einzige Bankverbindungen ablaufen. Dadurch werden Kosten gespart.

www.kap.de

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 99



it-novum
Open-minded Business Solutions

Umsetzung von IFRS 9: Outsourcing als Ausweg aus dem Experten-Engpass

Keine Kopfschmerzen mehr

Die Umsetzung des Reporting-Standards IFRS 9 schafft auch bei Banken unerwartete Probleme: Es fehlen Spezialisten. Angesichts des nahen Stichtags scheint Outsourcing die einzige sinnvolle Lösung. Doch da hier auch Bankfachwissen erforderlich ist, erfordert dies mehr Sorgfalt als bei üblichen Auslagerungsvorhaben.

Von Stefan Wendt, Microfin Unternehmensberatung

Derzeit gibt es nur 500 Experten, die für deutsche Banken gängige Softwarelösungen wie den SAP Bank Analyzer oder Business Warehouse im Hinblick auf die IFRS-Umsetzung anpassen können. Das sind jedoch zu wenige. Das Problem ist die zeitlich begrenzte Spitze in der Nachfrage nach Spezial-Know-how. Daher bauen Berater und Dienstleister nicht gezielt Ressourcen auf. Es wird also in den kommenden Monaten einen Kampf um ein knappes Gut gehen. Banken gehen bei der Lösung dieses Problems die Handlungsspielräume aus, vor allem wenn sie SAP-Produkte wie den Bank Analyzer (BA) einsetzen. Die Fortführung der gängigen Praxis ist keine Option: Die Beschäftigung externer Experten auf Basis von Time & Material sichert zwar das benötigte Know-how, wird aber immer teurer, weil Skalen- und Volumeneffekte verloren gehen. Zudem sind solche Modelle aus bankenaufsichtsrechtlichen Gründen zweifelhaft: Qualitätssichernde Parameter wie Service Level Agreements und Fehler-/Abnahmeklassen fehlen. Die Alternative wäre, das nötige Know-how intern aufzubauen und die entsprechenden Lösungen selbst zu entwickeln. Viele Großbanken haben das bereits getan. Für mittelständische Banken ist das nicht möglich, weil nicht praktikabel und zu teuer. Somit bleibt nur eine Alternative, nämlich auf Outsourcing in Form von Application Management Services (AMS) zurückzugreifen. So können sich Banken das Expertenwissen langfristig sichern. Aber sie geben damit auch bankfachliche Aufgabenstellungen aus der Hand.

Der technische Betrieb der zugrunde liegenden Server und der Applikation ist Gegenstand des klassischen Infrastruktur-Outsourcings und für viele Banken nicht neu. Das Outsourcing von AMS hingegen rückt deutlich näher ans Kerngeschäft heran, da AMS als Bindeglied zwischen geschäftlichen Prozessen und technischer Infrastruktur fungiert. Konsequenz

entwickelte AMS-Sourcing-Modelle für SAP-Module verfolgen einen hohen Standardisierungsgrad bei klarer Verantwortungsabgrenzung zwischen vergebendem Unternehmen und AMS-Provider, bieten aber zugleich die Möglichkeit zur kundenindividuellen Anpassung. Die AMS-Modelle fokussieren zudem auf den Aufbau von mittel- bis langfristigem Know-how für die Unternehmensmitarbeiter im Change-the-Bank-Umfeld und nehmen dabei den AMS-Anbieter durch geeignete Maßnahmen in die Verantwortung. Die im AMS-Modell verankerten Run-the-Bank-Leistungen werden hingegen aufgrund ihres stark ausgeprägten Commodity-Anteils an den Provider abgetreten. Aber auch hier bestehen Möglichkeiten zur individuellen Gestaltung. Anders als beim IT-Infrastruktur Outsourcing oder dem Application Service Providing muss der Provider bei AMS neben technischem auch bankfachliches Know-how bereitstellen. Mehr noch: Erforderlich ist zudem ein breites Verständnis für bankspezifische Produkte.

AMS verlangen für die Produktionsbetreuung und Weiterentwicklung ein gutes Verständnis für die Geschäftsprozesse. Letzteres wurde häufig auf Basis von Time-and-Material-Verträgen eingekauft. Hier fehlt es in der Regel an qualitätssichernden Parametern wie Service Level Agreements und Fehlerklassen. Im Projektalltag bedeutet das: Liegt die Verantwortung für Produktion und Entwicklung in einer Hand, lässt sich eine Pflicht zur Gewährleistung durch den Provider durchsetzen. Denn letztlich wird es bei einem solchen Modell in seinem eigenen Interesse liegen, die Produktionsumgebung fehlerfrei zu halten. Time and Material nehmen den Dienstleister regelmäßig an dieser Stelle aus der Verantwortung, das Risiko verbleibt allein beim Auftraggeber. Macht sich nachträglich ein Fehler in der Entwicklung bemerkbar, beseitigt der Dienstleister diesen zwar – aber eben nur gegen kostenpflichtigen Aufwand. Zudem



© Aaron Amat, Shutterstock.com

liegen die Tagessätze der Experten im Vergleich zu den Kosten für AMS deutlich höher. Bei dieser Form von Sourcing geht es aber nicht nur um Einsparungen, sondern darum, sich Know-how zu sichern. Deshalb wird und muss AMS erheblich an Bedeutung gewinnen. Die Vorteile:

- Service-Standardisierung entsprechend definierter Serviceprozesse sowie damit verbundene Einführung von Service Level Agreements und Fehler-Abnahmeklassen zur Qualitätskontrolle.
- Erhöhung von Planbarkeit und Transparenz sowie Senkung der Kosten.
- Mitarbeiter-Verlagerung von Commodity-Aufgaben hin zum Business Enabling.
- Verbesserte Nutzung interner Ressourcen (Aufbau von Know-how etwa bei Fach- und DV-Konzepten, Business-Analyse).
- Transformierbarkeit des AMS-Modells auf weitere SAP-Module, bei Bedarf unter Berücksichtigung einer Multi-Provider-Strategie.

AMS ist nach Aussage des Branchenverbandes Bitkom oder von Analysten wie Gartner ein zentrales Trendthema im IT-Outsourcing. Im Bankenbereich war AMS bislang noch wenig populär. Mit den Sachzwängen rund um die IFRS-9-Umsetzung wird sich das ändern.

www.microfin.de



Stefan Wendt ist Principal Consultant und Jurist bei der Microfin Unternehmensberatung. Er berät seit zehn Jahren Unternehmen und Manager im Outsourcing-Bereich und in Governance, Risk & Compliance.

Ein funktionierendes SAP-System allein reicht nicht, motivierte Mitarbeiter sind der Schlüssel zum Erfolg

Der Mensch im Mittelpunkt

Mit flexiblen IT-Landschaften ist es möglich, auf rasch wechselnde Marktanforderungen zu reagieren. Die Herausforderung liegt aber nicht nur auf technischer Ebene: Mitarbeiter müssen den Wandel ebenfalls mitmachen. Für den Erfolg eines IT-Projekts ist daher erfolgreiches Change Management sehr wichtig.

Von Gaby Schröter-Jank, Beraterin und Trainerin, TTS



© Michael D Brown, Shutterstock.com

Warum Veränderungsvorhaben oft scheitern, hat vielfältige Gründe. Ein zentraler Aspekt dürfte aber sein, dass oft unterschätzt wird, wie sich technische Änderungen auf Organisation und Mitarbeiter auswirken. Zu wenig beachtet wird auch, dass Führungskräfte Veränderungsprozesse aktiv unterstützen können. Wie ein Change-Management-Beauftragter in einem SAP-Projekt mitwirken kann, Veränderungen zu identifizieren und Führungskräfte in ihrer gestaltenden Rolle zu unterstützen, soll am Beispiel einer SAP-Einführung verdeutlicht werden.

Veränderung auf technischer Ebene

Die Projektgruppe hat vom Management den Auftrag, im vorgegebenen Zeit- und Budgetrahmen das SAP-System entsprechend den Erfordernissen des Unternehmens zu implementieren. Altsysteme sollen abgelöst werden, Prozesse und Systemfunktionen sind zu dokumentieren. Interne und externe IT-Berater arbeiten am Projekt. Sie kennen das bisherige System, die Schnittstellen und die Verankerung in der IT-Landschaft des Unternehmens sehr gut. Auch kennen sie den funktionalen Umfang des zu implementierenden SAP-Systems. In Abstimmung mit den Geschäftsbereichen passen sie die Geschäftsprozesse an und richten das zukünftige System ein. Damit dies optimal gelingt, wird die Projektarbeit durch Key User aus den Fachabteilungen unterstützt. Sie bringen ihr internes Fachwissen und ihre Kenntnis der bisherigen Arbeitsabläufe und fachlichen Anforderungen in die Projektarbeit ein. Interne wie externe Berater haben daher vor allem systemtechnische Aspekte im Blick, zum Beispiel: Wie müssen die Stammdaten strukturiert sein? Welche Daten können aus Altsystemen

übernommen werden? Welche Reports müssen zur Verfügung gestellt werden? Was wird davon im Standard bereits abgebildet, was muss zusätzlich individuell programmiert werden? Wie sollen die Rollen und Berechtigungen im System definiert werden?

Die IT hat Auswirkungen auf die Menschen, auf ihre Arbeitsprozesse und auf das Beziehungsgefüge, in denen sie ihre Arbeit erbringen. Das alles wird von Beratern und Projektfachleuten allerdings erst kurz vor dem Go Live gesehen. Das ist verständlich, denn der Scheinwerfer ist auf die Aspekte der technischen Umsetzung gerichtet. Wenn das System weitgehend fertiggestellt ist, werden Schulungsinhalte definiert und es wird deutlicher, in welcher Weise Mitarbeiter umlernen müssen. Für begleitende Change-Management-Maßnahmen ist es dann oft zu spät. Führungskräfte, die nicht erfahren, welche Wirkungen ein

System entfaltet, können ihre Mitarbeiter nicht informieren und vorbereiten. Mitarbeiter, die nicht erfahren, was sich für sie verändern wird, fehlt Orientierung und sie beschäftigen sich mit ihren Befürchtungen. In Gerüchten erzählt man sich von vermuteten Nachteilen des neuen Systems, was unnötig Energie bei allen Beteiligten bindet. Entsprechend richten solche Mitarbeiter ihre Aufmerksamkeit in späteren Systemschulungen aus: Sie gehen vor allem auf Fehlersuche und lernen mit weniger Motivation und Erfolg. Für den Projekterfolg ist ein zentraler Faktor, dass die zukünftigen User nicht nur das System beherrschen, sondern auch die Veränderungen mittragen, die durch die Technik ausgelöst werden. Rechtzeitiges Training der Mitarbeiter in der neuen Anwendung ist notwendig und wichtig – aber nicht hinreichend. Von zentraler Bedeutung ist, dass Führungskräfte ein gemeinsames Verständnis über die Ziele der SAP-Einführung



Ein Change-Management-Beauftragter kann zum erfolgreichen Veränderungsprojekt beitragen.

entwickeln. Sie sollten die Veränderungen einschätzen und sich für diese engagieren. Dazu brauchen sie detaillierte Kenntnis darüber, was sich in der Folge verändern wird. Auf dieser Basis können sie ihre Mitarbeiter über die konkret anstehenden Veränderungen, die Ziele und Hintergründe informieren und zur Auseinandersetzung und Mitwirkung einladen. Eventuell notwendige organisatorische Schritte können rechtzeitig unternommen werden. Eine SAP-Einführung wird so auch zur Führungsaufgabe.

Veränderung auf Prozess- und Rollenebene

Den Lagermitarbeiter in der Kommissionierung gab es auch vor der Systemeinführung – aber er hat die Warenentnahme bisher nicht im System zurückgemeldet. Für bestehende Rollen werden die Aufgabenzuordnungen verändert. Neue Rollen entstehen, zum Beispiel in der Stammdatenpflege. Ob die Rollen und Aufgaben vor und nach der Systemeinführung gleich sind oder wo genau die Unterschiede liegen, diese Informationen sind für Führungskräfte bedeutsam. Für Projektmitarbeiter ist nur der zukünftige Rollenzuschnitt wichtig, aus dem sie die Zugriffsrechte auf das System ableiten. Der Lagermitarbeiter muss zukünftig Wareneingänge selbst und sofort buchen; im Realtime-System ist es nicht mehr akzeptabel, die Lieferscheine zu sammeln und einmal pro Woche von der Aushilfskraft buchen zu lassen. Bisher hat der Kommissionierer selbst bestimmt, in welcher Reihenfolge er die Artikel aufnimmt, jetzt bekommt er dies vom System vorgeschrieben. Für Mitarbeiter findet der wirklich spürbare Wandel auf der Prozessebene und der Ebene der individuellen Arbeitsorganisation und der Gewohnheiten statt. Manch gewohnte Abläufe und Denkweisen müssen sich ändern, mitunter auch die eingespielte und vertraute Zusammenarbeit mit Kollegen. Werden diese Veränderungen nicht gesehen und erfahren Mitarbeiter diese zunächst als persönliche Verschlechterung, dann wird Widerstand genährt. „Die IT führt mal wieder ein neues System ein, aber keiner hat eine Ahnung davon, was das für mich bedeutet“, hört man dann eventuell von betroffenen Anwendern.

Change Manager im Projekt

Damit die Auswirkungen der Systemeinführung früher gesehen werden, Führungskräfte den Prozess gut unterstützen können, Mitarbeiter rechtzeitig einbezogen werden und Projekte so zum gewünschten Erfolg führen – dafür lohnt es sich, einen Change-Management-Beauftragten zu etablieren. Dieser kann die Auswirkungen der neuen Systemlösung auf die Menschen ausleuchten und sie so für Mitarbeiter und Führungskräfte früher sichtbar werden lassen. Change

Management im SAP-Projekt hat wichtige Aufgaben. Dazu gehört, für regelmäßige Information und Kommunikation zu sorgen und die system- und prozessbezogene Ausbildung der Anwender sicherzustellen. Ein Change-Management-Beauftragter hat aber noch weitere Aufgaben:

Gemeinsames Verständnis des Managements: In Workshops mit den Führungskräften kann bezüglich der SAP-Einführung ein einheitliches und gemeinsames Verständnis über folgende Punkte entwickelt werden: In welcher Situation befindet sich das Unternehmen heute? Aus welchen Gründen werden Veränderungen (der IT-Systeme) notwendig? Welche Ziele sollen damit erreicht werden und auf welche Weise? Was verändert sich für die Mitarbeiter und was hat Bestand? Mit der Klärung dieser Fragen wird ein einvernehmliches Verständnis der Führungskräfte erreicht und eine Kommunikationsgrundlage hin zu den Mitarbeitern geschaffen.

Veränderungen identifizieren: Führungskräfte, die ihre Mitarbeiter für Veränderung gewinnen wollen, brauchen Informationen darüber, wie sich das neue oder veränderte System auf und für Einzelne auswirken kann. Dabei ist es nicht notwendig, alle Änderungen im Detail vorausschauend erkennen zu können. Wichtig ist, mit Auswirkungen zu rechnen und die wesentlichen vorher absehen zu können. Eine Aufgabe des Change Managers ist es, diese Themen mit den Führungskräften gemeinsam zu erarbeiten: Welche Rollen gab es bisher, welche zukünftig? Sind bestehende Rollen zukünftig anders zugeschnitten? Haben dieselben Mitarbeiter diese Rollen? Wo entsteht mehr Arbeit, wo gibt es Entlastung? Wer muss seine Arbeit anders organisieren? In welcher Weise verändert sich die Zusammenarbeit mit anderen Bereichen? Key User und Führungskräfte können diese Unterschiede identifizieren. Mit den Führungskräften kann anschließend abgeklärt werden, welche Umstellungen auf ihren Bereich zukommen. Welche Bedenken und Widerstände bei den Mitarbeitern entstehen können, wird dann deutlicher. Daraus lässt sich auch entwickeln, wie Führungskräfte ihre Mitarbeiter konkret unterstützen können.

Change Management ist eine eigene Aufgabe im Projekt und sollte auch so besetzt werden, zum Beispiel durch Mitarbeiter, die im Unternehmen gut vernetzt sind, bei Führungskräften Anerkennung finden, Erfahrung in Change Management und Projektarbeit haben und möglichst SAP-Kenntnisse und Prozesswissen mitbringen. Ergänzend kann ein externer Change-Management-Berater einen internen Mitarbeiter coachen und durch Mitarbeit entlasten oder alternativ die Funktion des Change-Management-Beauftragten auch ganz übernehmen.

Fazit

Viele IT-Projekte, vor allem SAP-Einführungsprojekte, verändern mehr als nur die Systemlandschaft. Die Projektgruppe hat Aspekte des Change Managements nicht auf dem Radar, weil sich ihre Projektarbeit auf technische Fragen konzentriert. Um den Blick zu weiten, ist es wichtig, einen Change-Management-Beauftragten frühzeitig zu etablieren. Wichtige Aufgabe ist, die Führungskräfte zu stärken, sodass sie ihre Mitarbeiter im Veränderungsprozess engagiert unterstützen können. Manche Mitarbeiter fürchten Veränderung und begegnen ihr mit Abwehr. Es wirkt sich positiv auf ihre Veränderungsbereitschaft aus, wenn sie auf konkreter und persönlicher Ebene einschätzen können, was auf sie zukommt. Sich als Führungskraft mit diesen Themen zu beschäftigen, heißt Wertschätzung gegenüber seinen Mitarbeitern auszudrücken – und das ist nicht zuletzt der Schlüssel für ein erfolgreiches Change Management.

www.tt-s.com

Aufgaben eines Change-Management-Beauftragten im SAP-Projekt:

- Einheitliches Verständnis über die Ziele der SAP-Einführung im Management schaffen
- Kenntnis konkreter Veränderungen für Führungskräfte und Mitarbeiter fördern
- Führungskräfte in ihrer Führungsaufgabe im Change Prozess unterstützen
- Information und Kommunikation sicherstellen (regelmäßig und bidirektional)
- Prozess- und systemseitige Ausbildung der Mitarbeiter organisieren



Gaby Schröter-Jank ist seit der Firmengründung 1999 bei TTS beschäftigt und seit über zehn Jahren in SAP-Implementierungsprojekten als Change-

Management-Beraterin und -Trainerin tätig. Sie verfügt über nationale und internationale Projekterfahrung unter anderem bei EnBW, BASF, Continental, ESA. Gaby Schröter-Jank hat eine Ausbildung in Change Management, Prozessbegleitung in Organisationen, Systemischer Beratung und Informatikpädagogik.

Rundumsicht

Hager, ein Spezialist für Elektroinstallationen in Gebäuden, führt mit SAP CRM vertriebsrelevante Daten zentral auf einer Plattform zusammen und schafft damit eine Rundumsicht auf alle Aktivitäten. Die Prozesse im Vertrieb wurden vereinfacht, beschleunigt und effizienter.



© JinYoung Lee, Shutterstock.com

Hager will seine Marktposition mit einer langfristigen Unternehmensstrategie weiter stärken und ausbauen. Wesentliche Voraussetzungen dafür sind eine Rundumsicht auf alle Vertriebs- und Kundenaktivitäten sowie effiziente Vertriebsprozesse mit einem reibungslosen Informationsfluss zwischen den Außen- und Innendienstmitarbeitern in der Vertriebsorganisation. Ebenso wichtig ist die transparente Abbildung der komplexen, mehrstufigen Handelsstruktur. Hager verkauft Energieverteilungs- und Leitungsführungssysteme sowie Schalterprogramme nicht unmittelbar an die Elektrofachhandwerker, sondern an den Großhandel. Dieser vertreibt die Produkte an die Handwerksbetriebe, die sie in den Gebäuden installieren und den direkten Draht zu Planern, Architekten und Bauherren haben. „Vertriebsinformationen zu Produkten, die sich besonders gut verkaufen, oder darüber, welche Anforderungen die Kunden an unsere Systeme stellen, erhalten wir nur in persönlichen Gesprächen mit den Elektroinstallateuren. Sie sind unsere wichtigste Informationsquelle“, erklärt Werner Mang, Entwicklung und Support CRM-System bei der Hager Group. Hager betreut Elektrofachhändler über ein Netz von Außendienstmitarbeitern. Sie bringen das rund 40.000 Produkte umfassende Sortiment in die Betriebe und geben Tipps und Ratschläge bei Installationsprojekten. Bis vor Kurzem gab es in der Vertriebsorganisation keine einheitliche Sicht auf die Aktivitäten mit den Installateuren und nur eine geringe Integration zwischen



» Mit SAP CRM erhalten wir eine klare Sicht auf Kundenaktivitäten und tiefe Einblicke in den Markt. «

Werner Mang, Entwicklung und Support CRM-System bei Hager Group.

dem Außen- und dem Innendienst. Das hat sich geändert: Hager arbeitet nun in den Vertriebsgesellschaften in Deutschland und Frankreich mit der webbasierten Anwendung Customer Relationship Management (SAP CRM) in der aktuellen Version 7.0 und schafft so eine 360-Grad-Sicht auf die kundenbezogenen Aktivitäten. Zugleich hat der Hersteller von Energieverteilungssystemen die Prozesse zwischen dem Außen- und dem Innendienst eng

miteinander verknüpft. Den Ausschlag zugunsten von SAP CRM gaben die benutzerfreundliche Benutzeroberfläche und die Integrationsmöglichkeiten mit der vorhandenen Reporting-Lösung NetWeaver Business Warehouse und dem zentralen ERP-System. Mit der Implementierung beauftragte Hager das Business-Consulting-Unternehmen Orbis aus Saarbrücken. „Uns hat die hohe Branchen-, Prozess- und Beratungskompetenz der Orbis-Berater überzeugt und deren Flexibilität bei der Anpassung von CRM an unsere speziellen Anforderungen“, begründet Christophe Göpfert, IT-Leiter der Hager Group, die Entscheidung. Speziell für Hager entwickelte Orbis die Prozesse für die Kundenentwicklung und das Besuchsmanagement, erweiterte die CRM-Lösung um zusätzliche Funktionen sowie um einen kundeneigenen Besuchsbericht.

Eine Plattform

Auf der CRM-Arbeitsplattform bündelt Hager nun alle Kundendaten und vertriebsrelevanten Informationen zentral in einer Datenbank, wo sie einheitlich verwaltet werden. Dazu zählen neben den Kundenbesuchen und Bauprojekten auch Einladungen und Anmeldungen zu Werksbesuchen sowie Schulungen von Installateuren. Aktuell sind 100.000 Datensätze zu Elektrofachbetrieben, Planern und Architekten im CRM-System hinterlegt. Die hohe Qualität der Daten wird durch eine automatische Adressprüfung mit Dubletten-Check gewährleistet. Die Vorzüge der integrierten CRM-Plattform

zeigten sich schon kurz nach dem Produktivstart: Da alle vertriebsrelevanten Informationen zentral in einem einzigen System zusammenlaufen, sind valide und aussagekräftige Analysen möglich. Management und Vertriebsleitung können strategische Vertriebsplanungen exakt durchführen und die Prozesse im Verkauf gezielt verbessern. „Vor allem die Auswertung der Besuchsberichte liefert wichtige Aufschlüsse darüber, wie unsere Produkte im Markt aufgenommen werden. Diese Erkenntnisse fließen wiederum in die Entwicklung neuer Systeme ein“, verdeutlicht Werner Mang. Die Analyse der CRM-Daten führen die rund 750 Endanwender im Vertriebsaußen- und -innendienst und ihre Vorgesetzten je nach Berechtigung mit der Komponente NetWeaver BW durch, die in die Bedienoberfläche von CRM eingebunden ist. Auch die operativen Vertriebsprozesse wurden mithilfe von CRM effizient gestaltet, sodass die Vertriebsmitarbeiter mit wenigen Mausklicks Zugriff auf aktuelle Informationen erhalten. Dies ermöglicht eine klare Sicht auf laufende Maßnahmen, Kundenanfragen, Bestellungen von Marketingprodukten wie Katalogen und Broschüren, auf Bauprojekte und die Kontakte der Elektroinstallateure zum Vertrieb und zur technischen Beratung. So kann der Außendienst optimal vorbereitet die Fragen oder Probleme der Elektroinstallateure vor Ort beantworten. Außendienstmitarbeiter sehen anhand der BI-Analysen auf einen Blick, welche Betriebe in einem bestimmten Zeitraum besucht wurden, zu welchem Kundentyp sie zählen und welche im Besuchsbericht hinterlegten Themen dort wie oft besprochen wurden. Diese Auswertungen sind auch bei der Terminplanung hilfreich. In der CRM-Lösung hat Orbis eine von Hager entwickelte Klassifikation realisiert, die Kriterien wie Loyalität oder Potenzial umfasst. Das hilft dem Außendienst, sich auf vielversprechende Kontakte zu fokussieren. Das System erstellt automatisch Vorschläge, wie oft ein

Kunde oder Interessent pro Jahr besucht werden soll. Anhand der eingeplanten Besuche wird errechnet, wann der nächste Besuch stattfinden sollte. Dabei wird der Außendienstmitarbeiter eine bestimmte Zeit vorher daran erinnert, diesen Termin festzulegen. Das Besuchsdatum wird als Aufgabe in einer zentralen Arbeitsvorratsliste angezeigt, zusammen mit anderen Aktivitäten zu einem Kunden wie Anfragen oder Reklamationen. Anhand des letzten Besuchs – alle durchgeführten Kundenbesuche werden im Kundenstammbuch hinterlegt – berechnet die CRM-Lösung dann den nächsten möglichen Besuchstermin und zeigt diesen im Arbeitsvorrat an. Dabei übernimmt SAP CRM geplante Termine umgehend als Aktivität in den persönlichen Kalender des Vertriebsmitarbeiters und zeigt sie dort an. Dieser kann seine Termine, Kontakte und Aufgaben auch auf dem Blackberry aufrufen, offline bearbeiten und aktualisieren. Sobald die Online-Verbindung hergestellt ist, erfolgt über eine Groupware automatisch der Datenabgleich zwischen dem Blackberry- und dem CRM-Kalender. Nicht zuletzt konnte Hager auch die Bestellabwicklung bei Marketingprodukten wie Katalogen, Broschüren oder Flyern vereinfachen und beschleunigen. Ordert zum Beispiel ein Elektrofachbetrieb bei einem Messebesuch einen Hager-Katalog, wird die Bestellung vor Ort in der webbasierten CRM-Lösung erfasst und unverzüglich bearbeitet. Hager geht aber noch weiter. Das Unternehmen will künftig die CRM- und ERP-Prozesse noch stärker miteinander integrieren und die CRM-Plattform auch für die Abbildung der Prozesse in der Serviceorganisation nutzen.

Bitte beachten Sie auch den
Community-Info-Eintrag ab Seite 99



+++ Telegramm +++ Telegramm +++ Telegramm +++

... Zertifiziert ...

Auf der Sapphire im November 2012 in Madrid wurde Ecentas Lösung CRM Analytics von der SAP zertifiziert. Dabei handelt es sich um eine schlüsselfertige Lösung für die Analyse von Abläufen und Vertriebsprozessen, welche mit SAP CRM abgebildet werden. Auch erhielt CRM für Sales, Service und Marketing das begehrte RDS-Zertifikat. Hier stehen die Kundenbeziehungen und die Kundenzufriedenheit im Mittelpunkt. Alle RDS-qualifizierten Lösungen lassen sich in eine bestehende IT-Landschaft integrieren und bleiben trotzdem flexibel.

www.ecenta.com

... CRM-Cloud ...

NTT Data baut nun auch in Deutschland, Österreich und der Schweiz seine Aktivitäten im Bereich Cloud-Lösungen für CRM aus. Die wichtigsten Zielmärkte in Deutschland sind die Automobil- und Telekommunikationsbranche. NTT Data arbeitet in diesem Bereich eng mit Salesforce.com zusammen. Christian Eißner, Head of CRM Manufacturing bei NTT Data Deutschland, bestätigt: „Salesforce.com ist für uns ein wichtiger Bestandteil bei der Schaffung innovativer und ganzheitlicher Customer-Management-Lösungen.“

www.nttdata.com

**SCHÖN, SIE KENNEN
ZU LERNEN.**



Das Verzeichnis für
alle Mitglieder der
SAP-Community.

Die Synchronisation von Daten ist Grundvoraussetzung, um ERP- und PDM-Systeme zusammenzubringen

Gemeinsame Zeit

Immer mehr Unternehmen synchronisieren die Daten aus ihren ERP- und PDM-Systemen. Bislang behelfen sie sich mit zahlreichen Schnittstellen. Eine dauerhafte Lösung wäre ein ganzheitliches Enterprise Data Management (EDM). Ohne Enterprise Architecture Management (EAM) lässt sich das kaum realisieren.

Von Jan Appl, MHP, und Oliver Oswald, Partner bei MHP

In der Regel verwalten Unternehmen heute Informationen zu ihren Produkten – etwa Materialdaten, Stücklisten oder Preise – in ERP- und PDM-Systemen, die über Schnittstellen mehr oder weniger eng miteinander verzahnt sind. Diese Form der Daten-Organisation gründet auf einem Silo-Ansatz, der davon ausgeht, dass Informationen nur innerhalb eines Systems aufbereitet und weitergegeben werden, ohne Querverweise aus dem jeweils anderen System zu benötigen. Falls das dennoch einmal erforderlich wird, muss per Hand nachgepflegt werden. Dieses Silo-Paradigma ist längst nicht mehr zeitgemäß. Weshalb, zeigt das Beispiel vieler Maschinen- und Anlagenbauer. Sie sind gezwungen, immer umfassendere Schnittstellen zwischen den ERP- und PDM-Lösungen zu realisieren, um Daten aus beiden Systemen kontinuierlich zu synchronisieren und nach Möglichkeit in Echtzeit abzurufen. Nur so sind die Unternehmen in der Lage, die zunehmende Zahl von kundenspezifischen Aufträgen mit tendenziell immer geringen Losgrößen wirtschaftlich und flexibel durch den Produktionsprozess zu schleusen. Auch eine hohe Variantenvielfalt oder kürzere Entwicklungszeiten machen den permanenten Abgleich der Daten unabdingbar. Der Aufwand, den die Unternehmen mit Softwareherstellern und Systemintegratoren dazu betreiben, ist erheblich – und mit Blick auf die Gesamtkosten für Anschaffung, Betrieb und Wartung eigentlich nicht zu rechtfertigen.

Ganzheitliches PLM muss etabliert werden

Ebenso unwirtschaftlich und gleichzeitig unrealistisch ist der Versuch, die Prozesse über beide Systemwelten hinweg zu standardisieren. Denn dafür unterscheiden sich ERP- und PDM-Welt hinsichtlich der Ziele und des Aufbaus zu stark voneinander. ERP-Systeme sind weit integriert und unterstützen durchgängig

standardisierte und überschaubare Geschäftsprozesse. PDM-Systeme dagegen sind ein eher loser Verbund von eigenständigen Speziallösungen: 2D-, 3D- und eCAD-Software, Dokumentations-, Redaktions- und Projektplanungslösungen. Dennoch besteht für die Unternehmen die Notwendigkeit, beide Systemwelten im Sinne eines ganzheitlichen Product Lifecycle Managements – denn daran führt kein Weg vorbei – zusammenzubringen. Dabei kann nur eine kontinuierliche Synchronisation angestrebt werden, da eine reine Harmonisierung statisch ist und damit die erforderliche Flexibilität vermissen lässt – sie würde also niemandem dauerhaft helfen. Das wiederum bedeutet, dass zumindest für die Bereiche ERP und PDM ein umfassendes Enterprise Data Management (EDM) etabliert werden muss. Dieses muss die Daten kontextunabhängig ablegen und die Möglichkeit bieten, diese abhängig vom Verwendungskontext – also während eines laufenden Prozesses – korrekt zu interpretieren.

Voraussetzung EAM

Da bei einer Synchronisation zahlreiche fachliche und technologische Aspekte berührt werden, kann die Etablierung eines Enterprise Data Managements nur gelingen, wenn die beteiligten Fachbereiche und die IT-Abteilung eng zusammenarbeiten. Ein funktionierendes Business Alignment, das auf einem etablierten Enterprise Architecture Management (EAM) fußt, bildet dafür eine unerlässliche Voraussetzung. Soweit noch nicht vorhanden, ist daher der fundamentale erste Schritt, eine umfassende Unternehmensarchitektur zu entwerfen und abzubilden, die alle fachlichen und technischen Bereiche integriert. Auf diese Weise entsteht ein Verständnis für die Zusammenhänge zwischen der Unternehmensstrategie, dem Geschäftsmodell und der unterstützenden IT. Dies beantwortet grundlegende Fragen:

- Welche Geschäftsprozesse sind in beiden Systemen ähnlich oder identisch abgebildet, welche sind komplett unabhängig voneinander?
- Wie ist die Architektur zwischen den beiden Systemwelten gestaltet und wie soll diese künftig betrieben werden – auch hinsichtlich der Unternehmensziele?
- Welche technologischen und fachlichen Abhängigkeiten bestehen – auch zu anderen laufenden beziehungsweise geplanten Projekten?
- Welche ganzheitliche Business- und IT-Strategie muss entworfen werden und wer übernimmt die technische und strategische IT-Gesamtverantwortung?
- Welche fachlichen und technischen Erfolgsfaktoren müssen unter Berücksichtigung der Wettbewerbsfähigkeit erreicht werden? Beispielsweise die dynamische Unterstützung von kundenspezifischen Aufträgen mit kleiner werdenden Losgrößen (fachlich) und die Harmonisierung der unterschiedlichen Systemplattformen zur Wahrung eines stabilen Betriebs (technisch).

Mit der Beantwortung dieser Fragen lässt sich der gesamte Transformationsprozess – also die Etablierung eines Enterprise Data Management – sinnvoll steuern: Die Ziel-Architektur wird definiert, die Migrationsplanung entworfen und die Implementierung umgesetzt. Kommt es während der Transformation zu Änderungen im Projekt, lassen sich diese auf Basis des Enterprise Architecture Managements erheblich leichter berücksichtigen, als dies ohne Unternehmensarchitektur der Fall ist.

STUDIE

IT SECURITY

Methoden, Prozess-
und Vorgehensmodelle,
aktuelle Lösungsansätze,
ROI-Calculator, SWOP-
Analysen

*Erscheint Juli 2012 –
jetzt vorbestellen!*
www.it-research.net

Themen: WAF, Netzwerksicherheit, Biometrie, Toolbasierte Security Awareness,
Secure Software Development, HTML5, DLP & Endgeräte-Sicherheit, IT-Infrastruktur,
Compliance-Reifegradmodell, Innovatives Identitätsmanagement

Inklusive
CD-ROM

 **itresearch**

Systeme konsolidiert, Varianten harmonisiert, Vertriebsprozess optimiert:
Deutsch-französisches Beziehungsgeflecht im Einklang

Aus zwei mach eins!

Produkte in zwei getrennten Systemen, ein Altsystem ohne Wartung und der Wunsch, Auftragskonfiguration und Kundenbelieferung länderübergreifend zusammenzuführen: Gute Gründe für KSB, die SAP-ERP-Systeme der französischen Tochtergesellschaft mit dem System am Hauptsitz in Frankenthal zu verschmelzen.

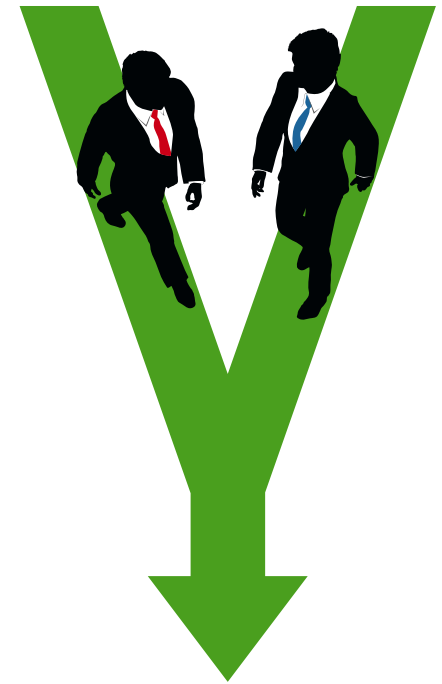
Es war kein einfaches, aber ein erfolgreiches Unterfangen: Neben der technischen Konsolidierung der Systeme auf dem Weg einer umfassenden Datenmigration brachte die Umsetzung eines integrierten europäischen Vertriebsprozesses zusätzliche Anforderungen an die Harmonisierung von Abläufen, Strukturen und Daten mit sich. Doch der Aufwand hat sich gelohnt. Die KSB-Mitarbeiter an einem französischen und einem spanischen Standort können heute ihre Vertriebsprozesse gemeinsam mit rund 20 weiteren Konzerngesellschaften in einem System ausführen. Weil alle Daten und Produkte auf einem SAP-System verfügbar sind, erhalten KSB-Kunden nun die gewünschten Produkte in einem gemeinsamen Auftrag zu einem gemeinsamen Liefertermin.

Die KSB AG mit Hauptsitz im pfälzischen Frankenthal stellt Pumpen, Armaturen und zugehörige Systeme her. Die deutsche Muttergesellschaft betreibt ein SAP-System, das als führendes System auf allen fünf Kontinenten fungiert und die zentrale Hoheit über die Stammdaten und deren Verteilung innehat. Die französische Tochter KSB S.A.S. verfügte bislang für die Armaturen-Sparte über ein eigenes SAP-System. Um einerseits die Betriebskosten zu reduzieren und andererseits einen integrierten Prozess zur Auftragskonfiguration und -abwicklung von Pumpen und Absperrklappen zu ermöglichen, sollten die beiden SAP-Systeme miteinander verschmolzen werden. Oberstes Ziel des Systemtransfers war es, Frankreich und Deutschland den Vertrieb zusammengehöriger Produkte zu ermöglichen. Das

Projekt sollte an den deutschen und anderen europäischen Verkaufsbüros identische Verkaufsprozesse ermöglichen. Daneben war auch die Senkung der Total Cost of Ownership (TCO) durch Schaffung einer homogenen IT-Landschaft ein stichhaltiges Argument für das SLT-Projekt. Für das Projekt gab es sowohl einen Treiber aus IT-Sicht als auch einen Treiber aus Sicht des Fachbereichs. Das französische System war noch auf dem Releasestand 4.5 B, während das zentrale ERP-System für EMEA sich bereits auf ERP 6.0 befand. Durch die Konsolidierung der Systeme konnte man sich einen weiteren Releasewechsel auf ERP 6.0 sparen. Der größere Treiber war allerdings der Fachbereich. Im lokalen französischen System waren die Herstellung und der Vertrieb der sogenannten Absperrklappen abgebildet. KSB-Kunden kaufen aber oft Pumpen und Klappen zusammen und benötigen diese zum selben Zeitpunkt. Durch die getrennten Systeme waren ein gemeinsamer Auftrag und damit eine gemeinsame Lieferung nicht möglich. Folglich erhielt der Kunde zwei Lieferungen und diese unter Umständen noch an unterschiedlichen Tagen. Ein Umstand, den der Fachbereich unbedingt beseitigen wollte.

Prozessunterschiede

Zur Bestandaufnahme und Begutachtung der Ausgangssituation wurden zunächst die vorhandenen SAP-Systeme im Detail analysiert. Das SAP-System P14 am KSB-Stammsitz diente auch in der Vergangenheit schon als führendes System für die Stammdaten. Nach System-Analyse wurde festgestellt, dass



© Michael D Brown, Shutterstock.com

trotz einer zentralen Anlage und Verteilung von Stammdaten im EMEA-System zum Teil deutliche Unterschiede in den Dateninhalten bestanden, die die angestrebte einheitliche Prozessabwicklung über ein SAP-System erschwerten. Zudem waren den SAP-Systemen noch unterschiedliche Konfigurationssysteme vorgeschaltet, die der Ableitung der richtigen Endprodukte dienten. Auch diese Systeme wurden vereinheitlicht, als Folge davon mussten daher auch die SAP-Konfigurationsmodelle vereinheitlicht werden. Um die verschiedenen Datenobjekte, angefangen vom Materialstamm bis hin zum Beziehungswissen, zu vereinheitlichen und die dafür notwendigen Migrationsregeln zu definieren, musste tief in die betriebswirtschaftlichen Zusammenhänge eingestiegen und Prozesse und Daten im Detail analysiert werden. Dazu beauftragte KSB das Heidelberger Unternehmen cbs Corporate Business Solutions. Um den Systemtransfer technisch zu ermöglichen, war zuerst der Entwurf eines komplexen Migrationsszenarios über Releasegrenzen hinweg erforderlich. Umfangreiche Datenmengen mussten vom französischen Quellsystem mit Releasestand 4.5 B in das zentrale EMEA-System auf ERP 6.0 migriert werden. In der Folge verabschiedeten sich die Anwender in Frankreich und Spanien vom veralteten ERP-System und von einigen verbesserungswürdigen Arbeitsabläufen.

Konsolidierung der Finanzbelege

KSB produziert neben Pumpen und Armaturen für den industriellen

Einsatz auch Anlagen, zum Beispiel Fördersysteme für die Wassertechnik. Individuelle Kundeneinzelfertigungen sind deshalb an der Tagesordnung. Im SAP-System spiegeln sich diese komplizierten Abläufe in einer umfangreichen Integration der Module Logistik und Rechnungswesen. Das lokale französische System und das zentrale System kommunizierten über Application Link Enabling (ALE). Hier wurde auch das Szenario „Verteiltes Rechnungswesen“ genutzt. Folglich waren Belege im Zielsystem teilweise schon vorhanden. Neben der oben beschriebenen Harmonisierung der Stammdaten stellte die Zusammenführung der FI-Belege eine weitere Herausforderung dar. Hier musste im Detail geprüft werden, ob der Beleg schon vorhanden ist und ob die einzelnen Werte stimmig sind. Um die SAP-Systemkonsolidierung umzusetzen, mussten die Standorte La Roche-Chalais in Frankreich und Burgos in Spanien aus ihrem eigenen SAP-System P32 in das zentrale SAP-System P14 der KSB-Gruppe einziehen. Vom Umzug in das zentrale SAP-System waren sowohl Stammdaten als auch Bewegungsdaten betroffen. Um ein zentrales ERP-System am deutschen Hauptsitz der KSB aufzubauen, erfolgte im ersten Schritt ein Upgrade des bisher schon in weiten Teilen Europas eingesetzten R/3 4.5B zunächst auf ERP 6.0. In einem zweiten Schritt wurde eine Unicode-Migration durchgeführt und das Erweiterungspaket EHP 4 installiert. Dadurch war das deutsche SAP-System wieder technisch und funktional auf dem neuesten Stand. Gleichzeitig diente es als stabile unternehmensweite Lösung für den Rollout an den internationalen KSB-Standorten. Bei der Migration der Datenmengen hat sich die SLT-Standardsoftware

von cbs bewährt. Aufgrund der Harmonisierung der Stammdaten und der Anpassung der Konfigurationsmodelle wurde der Go-Live gestuft durchgeführt. Zunächst wurden die Stammdaten übernommen und danach überprüft. In einem zweiten Schritt erfolgte die Übernahme der Bewegungsdaten. Um das EMEA-System nicht mit mehr Daten zu belasten, nahm KSB nur die Daten des laufenden Jahres sowie die des Vorjahres mit. Das Besondere war, dass die komplette Belegkette übernommen wurde. Wurde zum Beispiel eine Faktura übernommen, dann wurden dazu auch die Lieferung und der Kundenauftrag übernommen, selbst wenn diese nicht in den Selektionszeitraum fielen.

Tücken im Detail

So einfach sich die Aufgabenstellung „Aus zwei mach eins“ anfänglich präsentierte, steckten die Tücken – wie so oft – im Detail. Die für die Klappen beziehungsweise Pumpen eingesetzten SAP-Systeme erwiesen sich als weitaus differenzierter und verschiedenartiger als auf den ersten Blick erkennbar. Die Komplexität der historisch gewachsenen SAP-Systemlandschaft zu entflechten und gleichzeitig andere interne Projekte des Maschinenbau-Konzerns zu bewältigen, war eine Herkulesaufgabe für die französischen, spanischen und deutschen KSB-Mitarbeiter. Weil nur Teile der Historie (inklusive der für den Belegfluss notwendigen Belege) übernommen wurden, wurde das Zielsystem nicht unnötig aufgebläht. Schließlich war eine echte Harmonisierung der Variantenmodelle und damit eine übergreifend integrierte Produktkonfiguration möglich.

Nutzen

Mit der Systemverschmelzung konnte die KSB-Gruppe nicht nur die laufenden Betriebskosten reduzieren, sondern auch ihre Vertriebs- und Reporting-Prozesse vereinheitlichen. Welchen strategischen Nutzen der Konzern aus dem erfolgreichen SLT-Projekt ziehen konnte, wird beim Blick auf die Vertriebsprozesse klar. „Kundennah und flexibel“ lautet das Motto von KSB, weshalb das Unternehmen in den vergangenen Jahren mit regionalen Verkaufseinheiten näher an den Kunden rückte. Doch die örtliche Nähe ist nur ein Aspekt, der zum globalen Erfolg beiträgt. Das Wissen um die komplexen Bedürfnisse der Kunden und deren Erfüllung ist der zweite. Nach der Systemverschmelzung finden die Vertriebsmitarbeiter alle KSB-Produkte in einem gemeinsamen System, zum Beispiel die zur Pumpe passende Absperrklappe. So können die Verkäufer ohne größeren Mehraufwand und Systembrüche kundenspezifische Lösungspakete zusammenstellen und in einem Angebot offerieren. Kommt es zum Verkauf von mehreren Produkten, ist nur ein Auftrag für Lieferung und Fakturierung nötig. Nach der Systemverschmelzung sind die Arbeitsabläufe nicht nur effizienter, sondern schöpfen auch mehr Umsatz. Außerdem können durch das umfassende Reporting die Chancen für KSB-Produkte und -Leistungen markt- und branchenübergreifend geprüft werden, was Neuentwicklungen und Innovationen zugutekommt. Schließlich betreibt KSB weltweit mehrere Forschungszentren zu den Themen Hydraulik, Werkstofftechnik und Automatisierung.

www.cbs-consulting.com
www.ksb.com



Die KSB AG hat weltweit mehr als 100 Vertriebsgesellschaften, Fertigungsstätten, Servicebetriebe und Forschungsbetriebe. Die rund 16.000 Mitarbeiter erzielen jährlich einen Umsatz von mehr als zwei Milliarden Euro. Hauptprodukt des KSB-Konzerns sind Kreiselpumpen.

Mehr Effizienz und Transparenz durch automatisierte Workflows

Es geht
noch besser

Um am Markt zu bestehen, müssen Unternehmen ihre Geschäftsbereiche so effizient wie möglich gestalten. Flexibilität, Schnelligkeit und die Einhaltung von Compliance-Anforderungen sind dabei zentrale Schlüsselemente – mit Optimierungspotenzial.

Von Oliver Hoffmann, Vorstand ReadSoft

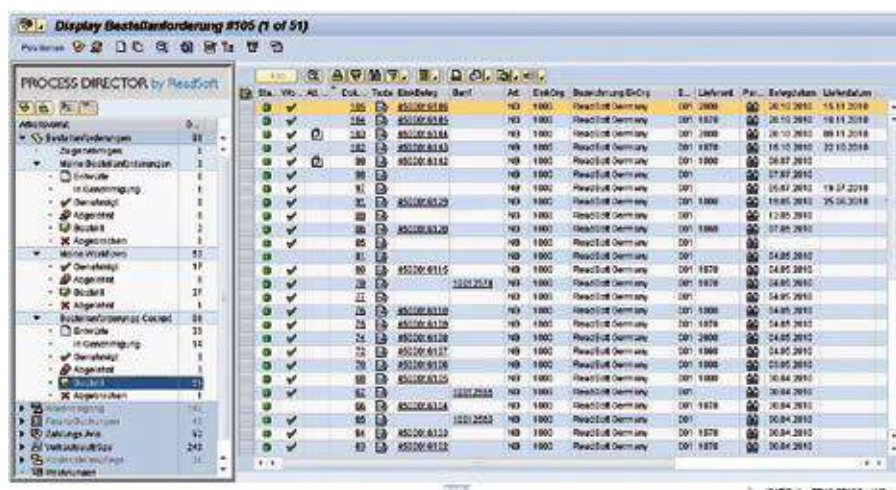
In der Regel bilden Unternehmen Purchase-to-Pay-Prozesse, also alle Vorgänge von der Beschaffung bis zur Rechnungszahlung und das Auftragsmanagement, mit einer Standard-Software wie SAP ab. Diese kann entsprechend den jeweiligen Anforderungen einen hohen Grad an Komplexität erreichen. Die Komplexität wiederum erfordert ein Spezialwissen im Unternehmen und führt nicht selten dazu, dass vorgegebene Workflows nicht eingehalten werden. Stattdessen steigt die Anzahl der sogenannten „dunklen Geschäftsprozesse“, die an der zentralen IT vorbei etabliert werden. Das lässt sich leicht nachvollziehen: Wer nicht regelmäßig mit einer bestimmten Software-Anwendung

arbeitet, ist damit nicht vertraut und muss sich auf der Suche nach Informationen oft durch etliche Daten-Ebenen klicken. Da wird lieber zum Telefon gegriffen oder eine E-Mail geschrieben, um der Buchhaltung die Änderung einer Kostenstelle mitzuteilen oder im Warenlager nachzufragen, ob das bestellte Druckerlabel schon geliefert wurde. Und Mitarbeiter, die wissen, wo sie die Informationen im System finden, bevorzugen oft den als schneller und unkomplizierter empfundenen Weg. Derartige Vorgänge sind weit verbreitet, wobei die Nachteile zwar durchaus bekannt sind, im Tagesgeschäft jedoch allzu oft ignoriert werden: mangelnde Überprüfbarkeit und Transparenz, eine erhöhte Fehleranfälligkeit

sowie Zeit- und Effizienzverlust bei Arbeitsabläufen, die durch Nachfragen und manuelles Suchen gestört werden. Um diese Prozesse so zu verbessern, dass betroffene Mitarbeiter und das gesamte Unternehmen davon profitieren, sind drei wesentliche Maßnahmen unabdingbar: Arbeitsabläufe müssen standardisiert werden, die standardisierten Workflows müssen softwareseitig abgebildet, automatisiert und elektronisch dokumentiert werden und die standardisierten und automatisierten Workflows müssen in einer übersichtlichen und einfach zu bedienenden Arbeitsoberfläche so abgebildet werden, dass jeder Mitarbeiter das System produktiv nutzen kann, ohne dass eine langwierige und aufwändige Schulung nötig wäre.

Automatisierte Workflows

Für die Umsetzung dieser Maßnahmen und eine entsprechend optimierte Prozessgestaltung empfiehlt sich zunächst, eine flexible Technologie-Plattform zu implementieren. Diese sollte sich nahtlos in die vorhandene Standardsoftware integrieren lassen und eine bedarfsgerechte Definition und Konfiguration von Prozessen und Workflows erlauben. Wichtig ist ein individuell anpassbares operatives Cockpit, in dem alle Vorgänge mit ihrem aktuellen Status abgebildet sind und das eine intuitive Bedienung und Prozess-Steuerung ermöglicht. Eine ideale Ergänzung dazu ist eine Capture-Lösung für die automatisierte Erfassung von Dokumenten wie Rechnungen,



Prozesse wie das Bestellwesen sollten übersichtlich und abteilungsübergreifend dargestellt werden, um Rückfragen und Fehler auf ein Minimum zu reduzieren.

Lieferscheinen, Auftragsbestätigungen, Kundenaufträgen.

Das folgende Beispiel zeigt, wie sich ein dokumentenbasierter Prozess wie die Rechnungseingangsbearbeitung mit einer entsprechenden Software-Lösung optimieren lässt: Der typische Verlauf bei der Rechnungsverarbeitung sieht in der Regel so aus, dass eingehende Rechnungen zur sachlichen, rechnerischen und preislichen Prüfung an die jeweiligen Freigabeberechtigten weitergeleitet werden. Gegebenenfalls müssen Kopien von Bestellung oder Lieferschein angefertigt und beigelegt werden. Schon hier kommt es auf den internen Hauspostwegen häufig zu Verzögerungen im Freigabeprozess. Dabei ist oft unklar, auf welchem Schreibtisch welche Rechnung gerade liegt – sei es, weil der Mitarbeiter Termine außer Haus wahrnehmen muss, von zu Hause aus arbeitet, Urlaub hat oder krank ist. Diese Verzögerungen können finanzielle Einbußen bedeuten, etwa durch den Verlust von Skonto-Erträgen oder das Auflaufen von Mahngebühren. Dazu kommen Arbeits- und Zeitaufwand für die manuelle Eingabe der Rechnungsdaten und die eigentliche Rechnungsbuchung. Mit einer entsprechenden Capture- und Software-Lösung können Unternehmen diese Prozesse beschleunigen: Beim Einlesen werden die Rechnungsdaten direkt ins System übernommen und automatisch mit den in SAP hinterlegten Bestell- und Lieferantendaten abgeglichen. Für den Fall von Unstimmigkeiten lassen sich fest definierte Workflows anlegen – beispielsweise automatisierte E-Mail-Benachrichtigungen an bestimmte Empfänger. Der Vorgang ist im Cockpit abgebildet, der Status auf einen Blick ersichtlich und mit einem Klick sind alle zugehörigen Dokumente einsehbar. Im standardisierten Workflow werden die festgelegten Empfänger automatisch per E-Mail benachrichtigt und können ihre Freigabe durch einen Klick erteilen. Sämtliche Aktionen werden dabei im System dokumentiert und sind jederzeit für alle Zugriffsberechtigten nachvollziehbar. Idealerweise bietet das System auch die Möglichkeit des sogenannten Mobile Approval, also der Freigabeerteilung von mobilen Geräten. In diesem Fall lassen sich Freigabeprozesse weiter beschleunigen. Die Mitarbeiter bekommen die Benachrichtigung über eine freizugebende Rechnung auf ihr mobiles Gerät geschickt, können über einen Link das Dokument einsehen und mit einem Klick entscheiden, ob sie die Rechnung freigeben, zurückweisen oder zusätzliche Informationen anfügen möchten. Neben schnelleren und vereinfachten Freigabeprozessen profitieren Unternehmen durch eine geeignete Software-Lösung also auch von einer hohen Transparenz, lückenlosen Dokumentation und nicht zuletzt

von einem deutlich verbesserten Cash Flow Management.

Anwenderfreundliche Cockpits

Auch Prozesse wie das Bestellwesen und die damit verbundene Wareneingangsbearbeitung können verbessert werden. Durch eine übersichtliche und abteilungsübergreifende Darstellung des gesamten Prozesses im Cockpit – einschließlich aller Einzelschritte und deren jeweiligem Bearbeitungsstatus – lassen sich Rückfragen auf ein Minimum reduzieren. Jeder zugriffsberechtigte Mitarbeiter erkennt sofort, inwieweit seine Bestellanforderung bearbeitet wurde. Sobald die Bestellung als Wareneingang verbucht wird, erhält er eine automatisch versendete Benachrichtigung. Darüber hinaus bieten entsprechende Systeme die Möglichkeit, zusätzliche Dokumente wie Zertifikate in digitalisierter Form zu hinterlegen. Ein anwenderfreundliches System, das eine durchgängige Bearbeitung einfach macht, ist also entscheidend für eine erfolgreiche Prozess-Optimierung, neben standardisierten Workflows und einem hohen Automatisierungsgrad. Sind diese Voraussetzungen erfüllt, profitieren Unternehmen von mehr Effizienz, höherer Kontrolle, Messbarkeit und Transparenz der Abläufe. Eine integrierte Dokumentation, die alle User-Aktivitäten und Transaktionen entsprechend den Anforderungen des Sarbanes-Oxley-Act protokolliert, leistet darüber hinaus einen wertvollen Beitrag zur Compliance-Erfüllung. Eine passende Lösungsplattform erleichtert Mitarbeitern das Einhalten definierter Workflows, bietet jederzeit eine übergreifende Sicht auf alle geschäftsrelevanten Vorgänge und ermöglicht es Unternehmen, ihre Prozesse in SAP effizienter zu gestalten.

www.readsoft.de



Oliver Hoffmann arbeitet seit Januar 2009 bei ReadSoft, zunächst als Managing Director der ReadSoft GmbH und seit dem Zu-

sammenschluss mit der ReadSoft Ebydos AG im Jahr 2011 als Vorstand der deutschen ReadSoft AG. Zuvor war er bei SAP mehr als zehn Jahre in verschiedenen Führungspositionen tätig. Sein Aufgabengebiet umfasste unter anderem die Markteinführung und Vermarktung der Plattform-Lösungen wie MDM, BI, Dokumenten- und Recordsmanagement.



Monatlich und überall – das E-3 Magazin ist die größte freie Plattform der deutschsprachigen SAP-Community.

Heijunka: Etablierung und Stabilisierung eines durchgängigen Produktionsflusses

Heijunka vs. Massenfertigung

Auf Marktschwankungen gelassen reagieren und das trotz komplexer, mehrstufiger Produktion. Geht nicht? Geht doch, Heijunka nivelliert den Produktionsfluss, nutzt Kapazitäten optimal und fertigt dennoch flexibel variantenreiche Produkte.

Von Dominik Berger, Consilio IT-Solutions

Die Lean-Methode Heijunka geht auf die Produktionsnivellierung aus dem Toyota-Produktionssystem (TPS) zurück. Ende der 1940er-Jahre konnte Toyota die Montage von Fahrzeugen immer erst am Monatsende durchführen, da man erst dann genügend Produktionsteile gesammelt hatte. Durch diesen Umstand wurde dem Erfinder des TPS, Taiichi Ohno, die Wichtigkeit eines durchgängigen Materialflusses bewusst, um Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter zufriedenzustellen, Verschwendungen zu vermeiden und eine solide Produktionsplanung etablieren zu können. Oberste Priorität bei Heijunka ist die Etablierung und Stabilisierung eines durchgängigen, nivellierten Produktionsflusses. Dabei werden Transport- und Liegezeiten möglichst vermieden. Durch die maximale Durchmischung der zu produzierenden Materialien wird eine gleichmäßige Verteilung des Produktionsvolumens erreicht. Vor allem für komplexe, mehrstufige Produktionen ist Heijunka wichtig. Hier wirken Engpässe, sei es bei den Fertigungsanlagen oder beim Personal, die die Produktivität einschränken und gleichzeitig Ressourcen verschwenden. Ein weiteres Ziel ist es, möglichst kleine Lose zu bilden, um die Fertigung flexibel zu gestalten und variantenreiche Produkte herzustellen. Die Planung nach Heijunka ist damit der absolute Gegensatz zur Massenfertigung nach amerikanischem

Vorbild, denn jede Art der Überproduktion sollte vermieden werden. Durch Heijunka beziehungsweise die Produktionsnivellierung rückt auch die Standardisierung der Arbeitsschritte in den Vordergrund. Sie soll für eine optimale Auslastung von Arbeitskraft und Maschinenpark sorgen.

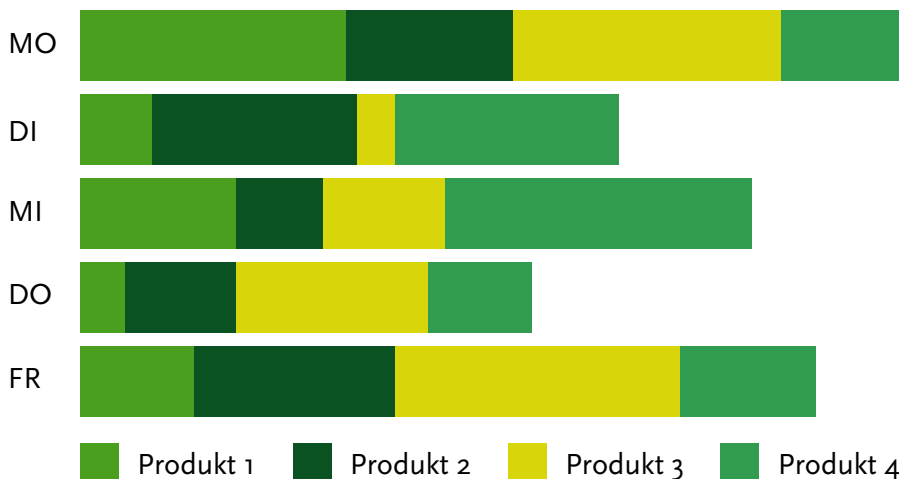
Voraussetzungen für Heijunka

Voraussetzung für die Produktionsplanung nach dem Prinzip von Heijunka ist eine Prognose über die wahrscheinlich zu verkaufenden Produkte der nächsten Perioden. Meist lassen sich diese Werte aus Kundenaufträgen, den Absatzdaten der Vergangenheit oder Marktforschungsmaßnahmen gewinnen. Auf dieser Basis wird das Produktionsprogramm gebildet. Weitere Bedingungen sind die Optimierung der Maschinenanordnung und des Materialflusses. Das Layout der Arbeitsplätze sollte so gewählt werden, dass das Fertigungserzeugnis ohne große Zwischenlagerung durch den Produktionsprozess fließen kann. Eine Verringerung der Lager- und Transportzeiten ist zwingend erforderlich, um in kleinen Losgrößen, idealerweise mit der Losgröße 1, produzieren zu können. Um genau das zu gewährleisten, ist die Umstellung von Monoproduktionslinien auf flexible Fertigungslinien (Model-Mix-Produktion) ein Grundkriterium. Hierbei müssen Rüstzeiten auf ein niedriges Niveau gebracht werden, um eine

vertretbare Durchlaufzeit zu erreichen. Mit einer Model-Mix-Produktion erhöht sich die Flexibilität – Absatzschwankungen und Marktfuktuationen können leichter ausgeglichen werden. Eine ideale Ergänzung für die Belieferung der Fertigungslinien bietet die Kanban-Systematik, das Supermarkt-Prinzip. Im Gegensatz zu traditionellen, zentral gesteuerten Planungssystemen bietet es hohe Anpassungsmöglichkeiten bei kurzfristigen Änderungen des Bedarfs. Durch seinen Pull-Mechanismus, sich in eigenen Regelkreisen immer an der letzten Fertigungsstufe zu orientieren, sorgt Kanban für die Bereitstellung des benötigten Nachschubs an Rohstoffen und Halbfabrikaten, angepasst an die jeweilige Bedarfsituation. JIT-Aufträge sind durch das sich ergebende hohe Maß an Flexibilität einfacher zu bewältigen als mit herkömmlichen PPS-Systemen.

Hürden für Heijunka

Zunächst entstehen bei der Einführung von Heijunka Kosten, verursacht durch die Umstellung der Produktion auf flexible Fertigungslinien. Zudem müssen die Mitarbeiter geschult werden. Es ist wichtig, sie mit dem neuen Produktionsprozess vertraut zu machen und die notwendigen Anpassungen zu erläutern, um auf möglichst wenig Widerstand zu stoßen. Nur so kann eine dauerhafte Verringerung der Rüstzeiten herbeigeführt werden. Bei invaliden Vorhersagen der Produktionsmenge kann es zu unnötigen Lagerbeständen kommen, oder im schlimmeren Fall zu Fehlbeständen, die wiederum die Produktion lahmlegen oder



Die tägliche Bedarfssituation: Bedarfsmengen und Varianten sind ungleichmäßig verteilt.

Dominik Berger

ist Wirtschaftsinformatiker und arbeitet seit 2012 als SCM-Berater bei Consilio IT-Solutions. Seit seinem Studium beschäftigt er sich mit optimierten Produktionsabläufen durch den Einsatz von Lean-Methoden.



die Liefertreue negativ beeinflussen. Um die Liefertreue zu gewährleisten, ist es deshalb auch wichtig, Liefertermine in den Heuristiken der Glättung zu berücksichtigen. Letztlich müssen IT-Systeme wie SAP ERP oder SAP SCM APO angepasst werden, um die Vorteile von Heijunka optimal umzusetzen. Dispositionsparameter müssen angepasst, Sequenzplanungs-Boards eingestellt, in Glättungs-Heuristiken die Constraints wie Liefertermine oder Kapazitäten berücksichtigt und die Regeln für

die Auftragsabwicklung über alle Fertigungsstufen eingestellt beziehungsweise implementiert werden.

Durch eine Implementierung von Heijunka in Verbindung mit einem Kanban-System wird ein geglätteter und sequenzierter Materialfluss etabliert, der unter anderem dafür sorgt, dass die Bestände und die Kapitalbindung im Fertigungsprozess weitestgehend minimiert werden. Die Produktion nutzt Ressourcen

effizient und gleichmäßig und ist dabei unabhängig von den Marktschwankungen. Durch die wechselnden Varianten auf der Fertigungsline und den gleichmäßigen Produktionsfluss erhöht sich die Zufriedenheit der Werke, die nun gleichmäßiger belastet werden und weniger monotone Arbeitsschritte ausführen. Und es steigt die Liefertreue, da bei höherer Flexibilität der Produktion und gleichzeitiger Reduzierung der Durchlaufzeiten jedes Produkt mehrmals am Tag gefertigt wird.

Heijunka mit SAP: Ein Widerspruch?

Die meisten Praktiker sind der Meinung: Lean-Production-Methoden und SAP vertragen sich nicht. Ist das wirklich so? Welche Vorteile bietet eine Heijunka-nivellierte Produktionsplanung gegenüber der Planung mit SAP ERP oder SCM APO und warum schließen sich beide Methoden nicht gegenseitig aus? E-3 Chefredakteur Peter M. Färbinger im Gespräch mit Jürgen Löhle, Geschäftsführer von Consilio IT-Solutions.

E-3: Wo sehen Sie die Vorteile einer Heijunka-Produktionsplanung gegenüber der Planung mit dem MRP-Ansatz, wie er in SAP ERP zur Verfügung steht?

Jürgen Löhle: Grundsätzlich haben eine MRP- und eine Heijunka-Produktionsplanung unterschiedliche Ausrichtungen. Die Heijunka-Planung konzentriert sich auf die Nivellierung des Produktionsflusses durch reduzierte Transport- und Liegezeiten, möglichst kleine Losgrößen, einen flexiblen Produktmix und eine optimale Maschinenanordnung. Die Planung nach MRP bedingt keine Änderung der Maschinenanordnung, kleine Losgrößen, sie ist universell einsetzbar. Eine Heijunka-Planung kann jedoch nicht ohne eine übergreifende Planung eingesetzt werden. Gerade in einer mehrstufigen Fertigung mit langen Wiederbeschaffungszeiten wird eine Planung mit MRP benötigt, um die interne Produktion und externe Beschaffung zu planen. Die Zielsetzung von Heijunka muss in die MRP-Planung mit einfließen. Somit sollten Heijunka und MRP nicht als gegensätzliche, sondern als ergänzende Philosophien verstanden werden.

E-3: Welche Möglichkeiten bietet SAP, um Heijunka zu unterstützen?

Löhle: Heijunka wird meist nicht nach der reinen Lehre eingesetzt. Oft gibt es in Unternehmen Restriktionen. Zum Beispiel ist die Maschinenanordnung nicht immer frei oder die Produktion ist keine Massenserienfertigung. Dadurch sind die Anforderungen an IT-Systeme wie SAP meist auch nicht

einheitlich. Deshalb bieten ERP und SCM APO Funktionen, die die Heijunka-Philosophien unterstützen.

E-3: Was heißt das konkret? Welche Möglichkeiten bietet ERP von SAP?

Löhle: Im ERP 6.0 EHP2 stellt SAP die Heijunka-Sequenzplanung als Standard-Funktionalität für die Serienfertigung zur Verfügung. Diese Sequenzplanung ist eingebettet in den normalen Produktionsplanungs- und Steuerungsprozess, um die Vorteile beider Ansätze zu kombinieren. Als zentrale Lösung ist die Sequenzplan-tafel für eine transparente Auftragsplanung verfügbar. Sie gibt einen Überblick über die Terminierung des anstehenden Produktionsvolumens der nächsten Perioden und ist direkt an die Kanban-Regelkreise und die Kapazitätsplanung angebunden. Geplante Bedarfe werden mit dem tatsächlichen Verbrauch abgeglichen. Das heißt, die Sequenzplanung zeigt die Reihenfolge, in der Aufträge eingeplant sind, und stellt eingeplante und nicht eingeplante Aufträge dar. Es können Rückstände aufgelöst werden und die Tagesplanung mit der vollen Kapazität erfolgen. Die Sequenzplanung ist aktuell jedoch nur für die Serienfertigung einsetzbar.

E-3: Welche Lösung gibt es für die diskrete Fertigung mit Fertigungsaufträgen?

Löhle: Zur Visualisierung kann das Heijunka-Board über die grafische Plan-tafel abgebildet werden. Mit einigen Einstellungen oder unserer vorkonfigurierten Lösung unterstützt die grafische Plantafel die Heijunka-Philosophie und ermöglicht dadurch eine unternehmensweite Transparenz.

E-3: Welche Möglichkeiten bietet SCM APO für Heijunka?

Löhle: SCM APO unterstützt mit der Modell-Mix-Planung und dem Sequenzierung die Ideen von Heijunka. Die Lösungen wurden speziell für die Automobilindustrie, also die Serienfertigung, entwickelt. Sie sind aber auch für andere Branchen und für die Planung von diskreter Fertigung mit Fertigungsaufträgen einsetzbar.

Über flexibel definierbare Constraints lässt sich eine Durchmischung von Aufträgen bei gleichzeitiger Berücksichtigung von Lieferterminen und Kapazitätsrestriktionen erreichen. Mit APO PP/DS besteht auch die Möglichkeit, eigene Heuristiken-Algorithmen für die Durchmischung von Produkten auf Anlagen, Reduzierung von Transport- und Wartezeiten, Losgrößenberechnung unter Berücksichtigung von Parametern wie Schwankungspuffer zu entwickeln.

E-3: Ihr persönliches Resümee?

Löhle: Mit SAP kann die Heijunka-Philosophie optimal in die Supply-Chain-Planung und Ausführung integriert und die Vorteile realisiert werden. Die Lösung unterstützt physische Maßnahmen wie die Anpassung der Maschinenanordnung und das physische Heijunka Board optimal.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 99

Consilio
IT-Solutions



Jürgen Löhle, Dipl.-Wirt.-Ing. (FH), MBA, ist seit 1999 Geschäftsführer der Consilio IT-Solutions und hat als Berater eine Vielzahl von SAP SCM Projekten und Lean-Methoden wie Heijunka erfolgreich mit SAP Software konzipiert und implementiert.



Die In-memory Computing Conference veranstaltet vom E-3 Magazin, B4Bmedia.net AG

IMCC 2013

Die In-memory Computing Conference ist eine unabhängige und offene Veranstaltung zu den betriebswirtschaftlichen, organisatorischen, finanziellen und technischen Aspekten der Hana-Datenbank/Plattform, Big Data und Realtime Enterprise.



Dr. Alexander Zeier besitzt rund 20 Jahre IT/SAP-Erfahrung in den Bereichen Enterprise Resource Planning, Supply Chain Management und In-memory. Alexander Zeier ist neben Hasso Plattner Autor des Buchs „In-Memory Data Management – Ein Wendepunkt für Unternehmensanwendungen“. Seit 2006 ist der SAP-Experte Stellvertreter am Lehrstuhl von Prof. Hasso Plattner am gleichnamigen Institut in Potsdam. Auf der IMCC 2013 wird er die Eröffnungsk keynote halten.



Bernd Leukert, Executive Vice President Application Innovation and Corporate Officer bei der SAP AG, verantwortet die Hana-Roadmap, um die SAP-ERP-Produkte auf HanaDB zu bringen. SAP Business One auf Hana befindet sich bereits im Ramp-up. Die Business Suite 7 läuft bei ausgewählten Bestandskunden auf Hana und seit der Sapphire in Madrid 2012 ist SAP CRM auf HanaDB verfügbar. Bernd Leukert hält am Donnerstag, dem 6. Juni 2013, in Frankfurt/M die IMCC-Keynote zum Thema Hana und ERP.



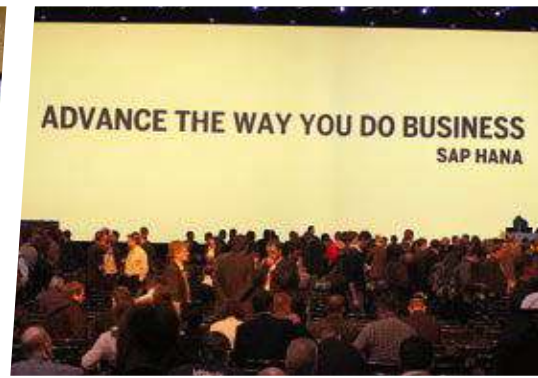
Gerhard Oswald leitet als Vorstandsmitglied der SAP AG den Vorstandsbereich OnPremise Delivery. Er verantwortet die Entwicklung von Anwendungen, globale Services, die Zusammenstellung von Lösungen, den Wissenschaftstransfer sowie die Organisation SAP Active Global Support. Mit Vishal Sikka ist er auch für die Adoption von Hana verantwortlich. Am Donnerstag, dem 6. Juni 2013, beantwortet Gerhard Oswald die Fragen von PAC-Analyst Tobias Ortwein und E-3 Chefredakteur Peter Färinger.



Dr. Michael Missbach ist Leiter des Cisco Competence Center bei SAP in Walldorf. Er ist Buchautor und SAP-Experte weit über die Grenzen von Cisco hinaus. Die SAP-Community schätzt seine Fähigkeit, komplexe Sachverhalte nicht zu trivialisieren, aber in einfachen Worten einem breiten Publikum verständlich zu machen. Dr. Missbach ist Interviewpartner für die E-3/Cisco-Coverstory im Mai 2013 und IMCC-Keynote-Sprecher am Mittwoch, dem 5. Juni, in Frankfurt/M.

Die Nennung von Marken, geschäftlichen Bezeichnungen und Namen erfolgt in diesem Heft ohne die Erwähnung etwa bestehender Marken, Gebrauchsmuster, Patente oder sonstiger gewerblicher Schutzrechte. Das Fehlen eines solchen Hinweises begründet also nicht die Annahme, eine nicht gekennzeichnete Ware oder Dienstleistung sei frei nutzbar. SAP® HANA® sind eingetragene Warenzeichen der SAP.





Frankfurt/M

Information, Kommunikation und Bildungsarbeit zu:

- In-memory Data Management
- HanaDB-Plattform & Realtime Enterprise
- Big Data & polystrukturierte Daten
- SAP Business Suite powered by Hana
- Server-Plattformen & Storage für Hana
- Hana & Amazon Web Services
- Predictive Analytics & BI
- Hana-Lizenzmodell
- Cloud Computing & Virtualisierung
- ABAP, Java, SolMan & NetWeaver
- Referenzen & Betriebsmodelle

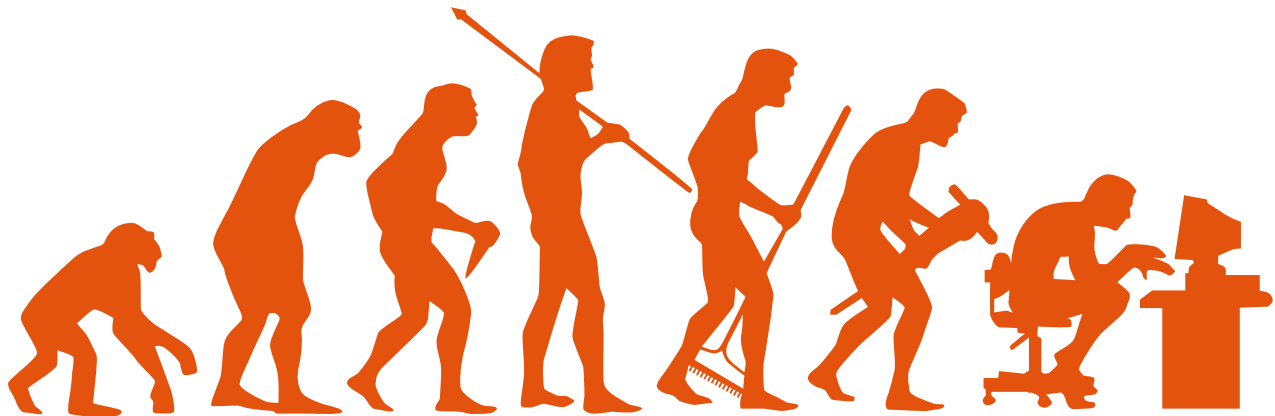


Noch bis zum 31. März:
Das Early-Bird-Ticket für
€ 350,- statt € 499,-

Anmeldung unter www.in-memory.cc



SRM ermöglicht eine unternehmensweit einheitliche Infrastruktur von Daten und Prozessen



© panco, Shutterstock.com

Stufen der Evolution

Unternehmen streben nach immer höheren Gewinnen. Dafür müssen alle Abteilungen eng zusammenarbeiten. Gerade auch die Einkaufsabteilung trägt entscheidend zur Wertschöpfung des Unternehmens bei. Ein Optimum erreicht man mit dem Einsatz von Supplier Relationship Management (SRM) Software.

Von Julian Bradler, Geschäftsführer Bradler GmbH

Im Laufe der vergangenen Jahrzehnte hat sich die Arbeitsweise der Einkaufsabteilungen hinsichtlich der operativen Beschaffungsprozesse wie auch der Pflege von Lieferantenbeziehungen stark verändert, man spricht von der Evolution der Beschaffung. Einige Veränderungen sind direkt auf die Globalisierung zurückzuführen, denn durch diese sind neue Geschäftsmodelle wie das Outsourcing oder die Beschaffung von Ressourcen in Billiglohnländern entstanden. Ein weiterer Grund für die veränderte Arbeitsweise der Einkaufsabteilungen liegt in den enormen Fortschritten der EDV wie der Entwicklung von ERP-Systemen und des Internets. Grundsätzlich lässt sich festhalten, dass heute eine engere Zusammenarbeit mit Lieferanten stattfindet. Dies erfordert natürlich auch eine

unternehmensweit einheitliche Infrastruktur von Daten und Prozessen. Um dies optimal zu gewährleisten, ist der Einsatz von Supplier Relationship Management Software (SRM) erforderlich. Marktführer in diesem Bereich ist die SRM-Softwarelösung der SAP.

Vorteile

SAP SRM bietet umfassende Beschaffungsfunktionen, die alle Prozesse im Zusammenhang mit strategischem und operativem Einkauf, Vertragsverwaltung und der Zusammenarbeit mit Lieferanten automatisieren, vereinfachen und beschleunigen. Die Anwendung optimiert Bezugsquellenfindungs- und Beschaffungsprozesse, entlastet von Routineabwicklung und schafft Freiräume. Mitarbeiter können sich auf strategisch bedeutsamere Aufgaben konzentrieren, allgemeine und administrative Kosten reduzieren und betriebliche wie gesetzliche Auflagen besser einhalten. So vielschichtig die Funktionen sind, so vielschichtig ist auch der Nutzen für ein Unternehmen. Grundsätzlich profitiert man von Prozessverbesserungen, Effizienzsteigerungen und Vorteilen durch ein besseres Preisniveau im Einkauf:

unternehmensweite Einkaufsrichtlinien, höhere Qualität und geringerem Versorgungsrisiko sowie durch optimale Lieferantenauswahl. Durch effiziente Zusammenarbeit mit Lieferanten oder durch Einsparungen bei Transaktions- und Prozesskosten infolge automatisierter Beschaffung gewinnt man deutlich an Zeit. Grundsätzlich lassen sich Kosteneinsparungen durch sämtliche Funktionen der Anwendung realisieren.

■ Effiziente und transparente Prozesse

Der Faktor Zeit spielt gerade auch im Einkauf eine wichtige Rolle. SAP SRM unterstützt dabei, die notwendige Zeit neben dem Tagesgeschäft zu finden, um sich auf das strategische Arbeiten mit Lieferanten zu konzentrieren oder die Aufmerksamkeit auf Projekte mit hohem Beschaffungsvolumen zu lenken. Erreicht wird dies dadurch, dass Lieferanten sich selbstständig auf den unternehmenseigenen Internetseiten registrieren können. Generell wird die Zusammenarbeit mit Lieferanten effizienter, außerdem wird das Bearbeiten von Anforderungen minimiert, da der Großteil direkt durch den Bedarfsträger selbst über eine eProcurement-Lösung abgewickelt wird.

■ Einhaltung von Prozessen und Rahmenverträgen

Voraussetzung für eine Standardisierung von Prozessen in einer globalen Einkaufsorganisation ist, dass alle



Julian Bradler ist Geschäftsführer der Bradler GmbH, einer Unternehmensberatung mit Spezialisierung auf SAP SRM und SAP Business ByDesign. Vor der Gründung seines Unternehmens war er sieben Jahre als SRM-Consultant und -Produktmanager bei SAP tätig.

■ Wettbewerbsvorteile durch Kosteneinsparungen

Einsparungen ergeben sich zum Beispiel durch sinkende Materialkosten. Diese werden erzielt durch

Beteiligten mit einer gemeinsamen Anwendung arbeiten und jederzeit Zugriff auf relevante Daten und Informationen haben. Die Einhaltung der mit den Lieferanten ausgehandelten Rahmenverträge stellt die Basis für den Erfolg dar. Nur wenn für alle Beschaffungsvorgänge der jeweilige Rahmenvertrag verwendet wird, kann eine maximale Verwendungsquote der Rahmenverträge erreicht werden.

■ Verbessertes Lieferantenmanagement

Eine strategische Zusammenarbeit mit den besten Lieferanten ist ein Schlüsselfaktor zum Erfolg. Ein unternehmensweit standardisierter Lieferantenmanagement-Prozess reduziert Lagerbestände und schafft Transparenz über Bewertungen und Entwicklungspläne.

Funktionalitäten

SAP SRM ist eine ganzheitliche Softwareanwendung, die es Unternehmen ermöglicht, alle operativen Beschaffungsprozesse zu automatisieren. Dazu gehören folgende Themenbereiche:

■ Einkauf von Waren und Dienstleistungen

Man unterscheidet Beschaffungsprozesse anhand der Beschaffenheit der einzukaufenden Produkte und Dienstleistungen. Innerhalb der Materialien differenziert man zwischen indirekten Materialien und Direktmaterialien. Dienstleistungen werden unterteilt in einfache und komplexe Dienstleistungen sowie externes Personal. Ebenfalls unterscheidet man nach der Entstehung einer Bestellanforderung, entweder durch einen Benutzer im Bereich

Beschaffung per Self-Service oder durch ein externes System in der Plangesteuerten Beschaffung.

■ Finden vorhandener und Identifikation neuer Bezugsquellen

Das Ziel der Einkäufer ist das Finden der günstigsten und besten Lieferanten – und zwar weltweit. SAP SRM unterstützt Einkäufer dabei, Ausgaben zu analysieren und Sourcing-Strategien individuell für jede Produktkategorie auszuarbeiten und zu verfolgen. Anschließend daran sorgt es dank durchgängig integrierter Prozesse dafür, dass die verhandelten Konditionen in den operativen Beschaffungsprozessen genutzt werden.

■ Kontraktverwaltung

Langwierige Verhandlungen mit Lieferanten bringen wenig, wenn sich der operative Einkauf und die Lieferanten nicht an die vereinbarten Konditionen halten. Transparenz bieten hier die zentralen IT-basierten Systeme zur Verwaltung von Einkaufskontrakten. Zum einen stellen sie sämtliche Informationen über Kontrakte für den operativen Einkauf zur Verfügung, zum anderen bieten sie den strategischen Einkäufern die Möglichkeit, die Effektivität der verhandelten Kondition zu überprüfen, um entsprechend eingreifen zu können, falls in bestimmten Bereichen die Kontrakte nicht optimal genutzt werden.

■ Integration der Lieferanten in operative Beschaffungsprozesse

SAP SRM bietet vielfältige technische Möglichkeiten zur Kollaboration mit externen Lieferanten. Dies führt durch die Reduktion manueller Schnittstellen und durch schnellere Prozesslaufzeiten, transparentere Prozesse,

geringere Anzahl von Fehllieferungen und die Minimierung des Risikos einer Bedarfsunterdeckung zu geringerem Arbeitsaufwand sowohl auf Einkäufer- als auch auf Lieferantenseite.

■ Verwaltung von Lieferantenbeziehungen

Eine gut ausgewählte und abgestimmte Lieferantenbasis ist Voraussetzung für den effektiven Einkauf. Besonderer Fokus liegt hier auf der kontinuierlichen Optimierung des Lieferantenportfolios, um eine sichere Versorgung mit qualitativ hochwertigen Waren und Dienstleistungen zu günstigen Konditionen zu gewährleisten. SAP SRM unterstützt hierbei mittels iterativem Prozess, welcher aus den folgenden vier Phasen besteht: Identifikation neuer Lieferanten, Evaluierung und Weiterentwicklung existierender Lieferanten, Verwalten der Lieferantenbeziehungen, Beenden unvorteilhafter Lieferantenbeziehungen.

■ Kollaborative Ausschreibungsprozesse, an denen Lieferanten und einkaufende Unternehmen gemeinsam teilnehmen

Falls für ein spezifisches Produkt oder eine Dienstleistung noch keine passende Bezugsquelleninformation im System hinterlegt ist, kann eine Ausschreibung angelegt werden. Mittels dieser werden Konditionen und Produktinformationen systembasiert bei Lieferanten abgefragt. Aufgrund der hierbei gewonnenen Informationen können die besten Konditionen ermittelt werden.

■ Ausgabenanalyse

Ziel der Ausgabenanalyse ist es, die gesetzlichen Rahmenbedingungen sowie unternehmensweiten Richtlinien und Ziele bezüglich der Beschaffungsaktivitäten einzuhalten und zu überwachen. Dies geschieht zum einen unternehmensintern und zum anderen wird auch geprüft, ob Lieferanten sich an Vereinbarungen halten.

Fazit

SAP SRM ist in der Version 7 verfügbar sowie eine technisch und funktional ausgereifte Softwarelösung im Bereich der elektronischen Beschaffung und Verwaltung von Lieferantenbeziehungen. Ein Hauptargument für die Nutzung von SAP-Software ist die Integration mit weiteren SAP-Komponenten. Dies ermöglicht standardmäßig anwendungsübergreifende Geschäftsprozesse. Durch den Einsatz von SAP SRM profitieren Unternehmen von Wettbewerbsvorteilen durch Kosteneinsparungen, effizienten und transparenten Prozessen, der Einhaltung von Rahmenverträgen und einem verbesserten Lieferantenmanagement.

Zum guten Ton



Während sich der Ansatz der modellbasierten Softwareentwicklung in vielen Branchen als nächster Schritt hin zu kürzeren Projektlaufzeiten und mehr Qualität erst langsam durchsetzt, gehört diese Methode bei der SAP zum täglich praktizierten Gebrauch.

Oliver Fels, Development Expert bei SAP und für die Architektur in On-Demand-Projekten zuständig, bestätigt, dass im ABAP-Umfeld die modellbasierte Entwicklung seit vielen Jahren erfolgreich eingesetzt wird. „Wir verwenden hier eigene ABAP-Werkzeuge, aber auch externe UML-Tools wie den Enterprise Architect von Sparx Systems.“ Fels vertritt seit Jahren das Konzept nachhaltiger Architekturdokumentation unter Einbeziehung aller Entwicklungsphasen und unterstützt hierbei auch Kollegen aus den SAP-Infrastrukturprojekten. Der wachsende Bereich der On-Demand-Software von SAP ist zentraler Teil der Cloud- und Mobilitäts-Strategie des Unternehmens, die letztlich zum Business Web führen soll. „Wir verzeichnen eine steigende Nachfrage im Bereich webbasierter Applikationen, die Unternehmen bei Bedarf zur Verfügung gestellt werden. So wachsen in diesem Bereich auch die Anforderungen, die wir mit dem modellbasierten Ansatz am besten abdecken können.“

Modelle erleichtern das Verständnis

Da moderne Softwarelösungen eine immer höhere Komplexität aufweisen,

wird der Schritt hin zur Erstellung eines Modells immer wichtiger. „Modelle helfen dabei, die abzubildende Funktionalität klar zu strukturieren, und beschleunigen so den Software-Erstellungsprozess. Führende Softwareentwickler haben diesen Trend früh erkannt und verdeutlichen so den hohen Nutzen dieses Ansatzes. Wir freuen uns, dass dabei unser Produkt Enterprise Architect ebenfalls eine wichtige Aufgabe erfüllt“, erklärt Hans Bartmann, Geschäftsführer von Sparx Systems Central Europe. Um alle gewünschten Funktionen ins Modell zu bekommen, wird das gezielte Anforderungsmanagement immer wichtiger. „Bedingt durch die Verwendung agiler Methodiken wächst der Bereich der Anforderungsdefinition, der Modellierung und des Coding enger zusammen, um zu schnellerem Durchlauf zu kommen. Das müssen Werkzeuge wie der Sybase PowerDesigner oder Enterprise Architect entsprechend unterstützen, um effiziente Entwicklungsprozesse zu garantieren“, gibt Fels Einblick in aktuelle Trends. Sybase wurde von SAP vor zwei Jahren gekauft und damit hielt auch der PowerDesigner als mächtiges Werkzeug für Datenarchitektur und Modellierung verstärkt Einzug. Passend zu den eingesetzten, effizienten Werkzeugen setzt SAP in der Softwareentwicklung fast

ausschließlich auf agile Methodiken. Ziel dieses Ansatzes ist es, durch Konzentration auf die zu erreichenden Ziele den Entwicklungsprozess flexibler und schneller zu machen und dabei soziale und technische Schwierigkeiten im Blick zu behalten. Auch der agile Weg ist noch nicht weit verbreitet und steht im Gegensatz zu den oft als schwerfällig und bürokratisch angesehenen klassischen Softwareentwicklungsprozessen. „Je nach Komplexität des Projekts versuchen wir, so wenig Entwicklungswerkzeuge wie möglich einzusetzen. Jedes Werkzeug verursacht Kosten und muss optimal genutzt werden, was laufenden Schulungsbedarf bedingt“, sagt Oliver Fels. Daher wird sehr genau evaluiert, welche Tools weiter im Einsatz bleiben und wo sie verwendet werden.

Auch Kunden können mitentwickeln

Die Anforderungen der SAP-Bestandskunden sind vielfältig. So wurde für ein Unternehmen in der chemischen Industrie mit Enterprise Architect ein Businessmodell erstellt, das ein Standardaustauschformat für Produktdaten beschreibt. Aus diesem Modell entstand letztlich über mehrere Stufen die fertige Software. „Da es kein ideales Werkzeug für alle Fälle gibt, versuchen wir, die Werkzeuge so gut wie möglich zu kombinieren und die jeweiligen Stärken zu nutzen“, erläutert Oliver Fels. Dabei werden Kunden auch direkt eingebunden: Gerade im ABAP-Umfeld bietet SAP Schulungen und Werkzeuge an, damit Kunden selbst an ihren Applikationen arbeiten können. „Da wir immer mit modernen Entwicklungswerkzeugen arbeiten, stoßen wir natürlich auch rascher an die Grenzen dieser Tools. Daher freuen wir uns, wenn über neue Releases auch neue Funktionalitäten Einzug halten, die wir uns gewünscht haben“, resümiert Oliver Fels.

Modellgetriebene Softwareentwicklung

Modellgetriebene Softwareentwicklung ist ein Oberbegriff für Techniken, die automatisiert aus formalen Modellen lauffähige Software erzeugen. Ein möglicher Weg zur Implementierung dieser Techniken ist die Modellgetriebene Architektur (Model Driven Architecture MDA), die auf einer klaren Trennung von Funktionalität und Technik aufbaut. Der Anteil der Automatisierung in der MDA variiert je nach fachlicher Anforderung zwischen 20 und 80 Prozent. Die Architektur eines Systems wird manuell erzeugt und erlaubt so die durchgehende Kontrolle während des Entwicklungsprozesses. Ein wichtiges Ziel der MDA ist die Steigerung der Entwicklungsgeschwindigkeit. Durch die gleich bleibende Qualität des generierten Source-Codes wird ein höherer Grad der Wiederverwendung erreicht. Ein weiteres Ziel ist die bessere Handhabbarkeit der Komplexität durch Abstraktion. Die Modellierungssprachen (UML, SysML) erlauben eine Programmierung auf einer abstrakteren Ebene, die klare Trennung von fachlichen und technischen Anteilen verbessert die Wartbarkeit.

www.sparxsystems.de
www.lieberlieber.com

COMPUTERWELT

Kostenloses Schnupperabo sucht neugierige IT-Profis

(Im Sinne des GBG wenden wir uns an Damen und Herren gleichermaßen.)



Machen Sie sich ein Bild davon was es heißt, immer top informiert zu sein.

www.computerwelt.at

Die COMPUTERWELT berichtet aktuell, unabhängig und kompetent über IT-Strategien sowie den Unternehmenseinsatz und die Anwendungen von IT, Telekommunikation und Internet.

- ☐ Ich bestelle das kostenlose Schnupperabo (=6 Ausgaben) der COMPUTERWELT.
Das Schnupperabo endet automatisch.
- ☐ Ich bestelle das kostenlose Starterabo (=12 Ausgaben) der COMPUTERWELT.
Nach 12 Ausgaben geht dieses Abo automatisch in ein 1-Jahresabo (um 49 Euro/Jahr) der COMPUTERWELT über.
- ☐ Ich bestelle den kostenlosen COMPUTERWELT Online-Newsletter mit täglich aktuellen IT-News aus Österreich und der ganzen Welt.

Vorname/Name

Tel. (Privat)

Firma (wenn Zustelladresse)

E-Mail (Firma)

Adresse

E-Mail (Privat)

PLZ/Ort

Datum

Tel. (Firma)

Unterschrift

Schicken Sie das ausgefüllte Bestellformular per Fax an: 01/523 05 08-33 oder schicken Sie ein E-Mail mit Ihren Daten an: abo@itverlag.at, Kennwort Schnupperabo oder Kennwort Starterabo. Die Abos sind nur im Inland gültig. Probeabos sind auf bestehende Abos nicht anrechenbar.

Kunden überdenken SAP-Business-Intelligence-Strategie: zu einseitig und unflexibel

SAP for SAP

Immer mehr Unternehmen erkennen, dass es noch ein Universum außerhalb der SAP-Welt gibt. Vor allem bei Business Intelligence geht der Trend immer öfter weg von SAP-Only-Szenarien hin zu kombinierten Lösungen. Nur die SAP hat das noch nicht erkannt.

Von Daniel Philipp, CBS Consulting Business Solutions



© Kostsov, Shutterstock.com

Die führende Stellung bei Softwareprodukten für Abläufe der Betriebswirtschaft wird SAP wohl niemand streitig machen. Zahlreiche Unternehmen vertrauen auf die leistungsfähigen Lösungen des Branchenprimus. Die Produktstrategie bei Business Intelligence (BI) stößt allerdings auf Kritik: Die Kombination aus Business Warehouse als Datenspeicherungstechnologie und den BusinessObject-Produkten als BI-Anwenderwerkzeuge geht für viele SAP-Kunden am eigentlichen Bedarf vorbei: zu kompliziert, zu lange Implementierungs- und Schulungsphasen, keine eigenständige Nutzung in den Fachabteilungen möglich, zu wenig Flexibilität – so die Erkenntnis vieler Unternehmen. Ein Schritt in die richtige Richtung ist sicherlich Hana und auch einige Neuerungen im Release 4.0 von SAP BO sind vielversprechend. Noch bleiben die Anwender allerdings skeptisch, insbesondere hinsichtlich des Business-Nutzens und der Kosten, die vor allem für mittelständische Unternehmen als zu hoch kritisiert werden. „Die heutige gesamtwirtschaftliche Situation erfordert schnelle Entscheidungen, die nicht nur im Management, sondern direkt in den Fachabteilungen auf Basis fundierter Informationen getroffen werden müssen. Eine rein aus technischer Sicht hohe Geschwindigkeit der Datenanalyse ist hierfür zwar wichtig, aber kein Allheilmittel“, weiß Steffen Thurmman, Geschäftsführer von CBS Consulting Business Solutions. Laut CBS sollen Mitarbeiter in der Lage sein, eigenständig Daten zu analysieren. Dabei haben die einzelnen Fachabteilungen unterschiedliche Anforderungen, die es zu berücksichtigen gilt, um eine ganzheitliche BI-Strategie umsetzen zu können. „SAP-Kunden brauchen neue Wege, um das Potenzial ihrer SAP-Daten voll ausschöpfen zu können. Sie benötigen Wege, die leicht begehbar sind und schnell zum Ziel führen – egal, ob der Läufer geübt oder ungeübt ist“, so Thurmman. Der Trend geht weg vom SAP-Only-Szenario

hin zu Architekturvarianten, in denen SAP-Produkte mit Drittanbieter-Technologien kombiniert werden. Im Vordergrund stehen bei der Auswahl einer geeigneten Lösung ein benutzerfreundliches Frontend, Self-Service-BI, hohe Performance und eine sichere Datenübernahme sowohl aus SAP- als auch aus Drittsystemen.

**» SAP kennt nur SAP.
Dass es im Universum
noch andere Datenwelten
gibt, die ebenso wichtig
für ein Unternehmen sind
und unkompliziert in die
Analysen integrierbar sein
müssen, hat SAP zu spät
erkannt. «**

Steffen Thurmman, Geschäftsführer von
CBS Consulting Business Solutions.

Etablierte Kombi-Lösungen

Fest etabliert hat sich als ergänzende Technologie beispielsweise QlikView. Die Business-Discovery-Lösung greift über einen von SAP-zertifizierten Connector direkt auf Daten aus SAP-Systemen zu. Die Software verfügt über ETL-Funktionen zum Extrahieren, Transformieren und Laden von Daten aus beliebigen Quellen. Die gesamte Business-Logik wird innerhalb der BI-Lösung abgebildet. Ein Vorsystem zur Aggregation ist nicht erforderlich. Auch große Datenvolumina können effizient analysiert werden. Hieraus resultiert eine Entlastung der operativen IT-Systeme. Da QlikView anwendergesteuerte

Self-Service-BI bietet, können die Applikationen den jeweiligen Anforderungen schnell und einfach angepasst werden. Dafür spricht zudem ein organisatorischer Aspekt: Durch den Aufbau von Data Marts auf Basis des In-memory-Datenmodells von QlikView als Single Point of Truth kann das weitverbreitete Phänomen des By-Pass-Reporting, etwa in Form von Excel-Auswertungen der einzelnen Fachabteilungen, weitestgehend vermieden werden. Für eine solche Kombi-Strategie hat sich Viscontio entschieden, wie Wolfgang Krug, Geschäftsführer des Shared-Service-Anbieters, erläutert: „Um unseren Stammbäusern und externen Versorgern jederzeit einen Status zum Abrechnungslauf bereitstellen zu können, haben wir bisher die erforderlichen Daten aus SAP IS-U abgerufen und mit Daten des Fachbereichs Kundenservice abgeglichen, um valide Zahlen zu bekommen. Der damit verbundene Zeitaufwand von zwei bis drei Stunden war eindeutig zu lang für unseren Qualitätsanspruch. Eine Abfrage über den Abrechnungslauf aller Stammbäuser war aus Performance-Gründen nicht möglich. Hierzu mussten Einzelabfragen manuell zu einer Gesamtübersicht in Excel zusammengestellt werden. Dies war nicht nur zeitintensiv, sondern auch fehleranfällig.“ Das zur Thüga-Gruppe gehörende Unternehmen setzt stattdessen diverse von CBS auf Basis von QlikView entwickelte branchenspezifische Dashboards ein. Beispielsweise werden Billing-Kennzahlen und Erfüllungsgrade der Service-Level-Agreements gegenüber den beteiligten Stadtwerken analysiert. Außerdem nutzt Viscontio Applikationen im Bereich des Datenaustausch-Monitorings, der EEG-Abrechnung sowie der Auswertung offener Posten. „Wir konnten den Arbeitsaufwand für die Reporting-Erstellung von zwei Tagen auf wenige Minuten reduzieren. Gleichzeitig ist die Informationsqualität durch die Verwendung einer einheitlichen Datenbasis gestiegen“, erläutert Krug. Auch bei

Erdgas Schwaben kommt als zentrales Abrechnungs- und Informationssystem SAP IS-U zum Einsatz. Für die Analysen und Reports nutzt der Energieversorger ebenfalls das von CBS entwickelte Dashboard. „Wir haben uns für QlikView entschieden, weil wir damit unterschiedliche Datenquellen anzapfen können und trotzdem die Ergebnisse in einem ähnlichen Erscheinungsbild erhalten“, erklärt Dieter Kirmayer, Leiter Abrechnung und Systembetreuung bei Erdgas Schwaben. „Mit dem Dashboard erreichen wir einen aktuellen Überblick über den jeweiligen Stand unserer Abrechnung und können somit unseren Qualitätsanspruch weiter erhöhen.“

Ein Umdenken bezüglich der gängigen BI-Strategie SAP + SAP BO zeichnet sich auch in der Pharmaindustrie ab: „Wir sehen eine deutliche Zunahme von Projekten für Medikamentenhersteller, einem der Kernmärkte von SAP“, bestätigt Steffen Thurmman. Anders als noch vor wenigen Jahren müssen die Pharmazeuten wesentlich flexibler agieren, etwa hinsichtlich der Produktentwicklung, der Preisgestaltung, der Vertriebsorganisation und der damit verbundenen Marketingmaßnahmen. Hinzu kommen regulatorische Rahmenbedingungen, mit denen neue Anforderungen an das Reporting von Kennzahlen verbunden sind. Im Vordergrund steht bei nahezu allen Projekten der Wunsch der Mitarbeiter in den Fachabteilungen nach höherer Flexibilität und mehr Benutzerfreundlichkeit bei der Datenauswertung. „Ein Wunsch, dem SAP zumindest aktuell offenbar nicht entsprechen kann“, so der Geschäftsführer weiter. „SAP kennt nur SAP. Dass es im Universum noch andere Datenwelten gibt, die ebenso wichtig für ein Unternehmen sind und unkompliziert in die Analysen integrierbar sein müssen, hat SAP zu spät erkannt.“ In der Pharmazeutischen Industrie gehören dazu neben

CRM- und ERP-Systemen auch zahlreiche Marktdaten, beispielsweise aus den Datenbanken des Institute for Healthcare Informatics (IMS). So realisiert CBS Applikationen für die Analyse von Pharma-Marktdaten, Vertriebsinformationen und Call-Center-Auswertungen, bei der sowohl SAP- als auch Non-SAP-basierte Daten analysiert werden. Als Basistechnologie kam auch hier das speicherbasierte Business-Intelligence-System QlikView zum Einsatz.

Schnelligkeit, Flexibilität, Präzision

Die höhere Marktgeschwindigkeit sowie die zunehmende Globalisierung stellen auch den Handel vor Herausforderungen: Trends müssen immer schneller aufgegriffen und in verkaufsfertige Kollektionen umgesetzt werden. Gleichzeitig gilt es, Produktion, Lagerung und Verkauf so effizient wie möglich zu steuern. Hierzu müssen Unternehmensdaten schnell, flexibel und präzise auswertbar sein. So auch bei Adler Modemärkte: Das vertikal integrierte Geschäftsmodell sieht eine vollständige Informationskontrolle über alle Elemente der Wertschöpfungskette vor. Anwender sollten die für sie relevanten Geschäftsdaten eigenständig und direkt analysieren können – ohne Umweg über die IT-Abteilung. Darüber hinaus sollten neben SAP-Daten auch Informationen aus anderen Systemen analysiert werden. Eine Anforderung, der SAP-BI-Lösungen nur unzureichend gerecht werden können. Die Daten für die Berechnung der reinen Finanzkennzahlen stammen aus SAP FI. Die Informationen für die Bestands-, Einkaufs- und Verkaufsanalyse kommen aus dem eigens für Adler entwickelten Oracle-basierten Warenwirtschaftssystem. Darüber muss eine Vielzahl von Excel-Dokumenten in die Analysen

einbezogen werden. Die CBS realisierte für den Textileinzelhändler verschiedene QlikView-Applikationen, zum Beispiel für Bewertungen von Performance und Absatz in den einzelnen Filialen und im Online-Shop, Analysen von Cross-Selling-Potenzialen sowie Auswertungen im Beschaffungsmanagement sowie für die differenzierte Kosten- und Nutzenbetrachtung in der Bewertung unterschiedlicher Marketingkampagnen. „Es bleibt sicherlich abzuwarten, ob es SAP gelingt, den Anforderungen der Kunden nach unkomplizierter Bedienbarkeit, hoher Flexibilität, Performance und der Möglichkeit nach der Einbindung externer Datenquellen mit einer geeigneten Lösung nachzukommen“, so Thurmman abschließend. „Aktuell haben Lösungen wie QlikView die Nase vorn.“

www.consulting-business-solutions.de



Daniel Phillipp ist seit Januar 2011 Berater bei Consulting Business Solutions. Er leitet den Bereich Business Intelligence im Energieumfeld. Vor seinem Wechsel zu CBS war er mehrere Jahre als Consultant im SAP-IS-U-Umfeld tätig.

UC4

Rethink IT automation.

ONE Automation for SAP®

- + Automation innerhalb und rundum SAP
- + Automation von parallelisierten Systemkopien mit Datenmaskierung und -reduktion
- + Parallelisierte Verarbeitung von Standard- und benutzerspezifischen ABAP Programmen
- + Automatisiertes End-to-end Reporting mit Business Objects

End to End

IT Process Automation

For Business, Application and Infrastructure

UC4 Software GmbH
Waldecker Strasse 8
64546 Moerfelden-Walldorf
+49 (0) 6105 9667-0
info@UC4.com

SFS setzt auf SAP-nahe und papierlose Verarbeitung von Belegen aller Art

Sicherheit auf Bestellung

Ob am Bau, im Auto, im Flugzeug oder beim Handy – Produkte der SFS Gruppe begegnen uns überall: Immer dann, wenn es etwas zu befestigen gilt, kommen die Lösungen der Schweizer Unternehmensgruppe zum Einsatz.



© wawritto, Shutterstock.com

E ntsprechend den verschiedenen Tätigkeitsbereichen ist die SFS Gruppe in vier Gesellschaften unterteilt: Die SFS intec, die sich auf die Herstellung von Präzisionsprodukten spezialisiert hat, die SFS unimarket als Händler und Dienstleister im Logistikbereich, die SFS Locher für die Baubranche und die SFS services. Letztere erbringt die zentralen Dienstleistungen für die Gruppe – unter anderem auch in puncto IT. Ziel aller Aktivitäten: Prozesse zu optimieren und so das operative Geschäft der drei übrigen Gesellschaften zu unterstützen. Ein wichtiges Augenmerk liegt seit 2012 auf der Verarbeitung eingehender Bestellungen. Hier ist am meisten Optimierungspotenzial vorhanden. So gehen bei den Marktorganisationen der SFS intec und den Standorten der SFS unimarket im Jahr allein per Fax jeweils 100.000 Belege mit 500.000 Positionen ein. Dazu kommen noch rund 18.000 Fax-Bestellungen bei der SFS Locher; pro Jahr also insgesamt weit über 200.000 Belege mit über einer Millionen Positionen, die bislang noch manuell verarbeitet werden. Das bedeutet: Ausdrucken, Verteilen, Erfassen der Daten in SAP und schließlich das Abheften der Belege in Ordern. Also ein umständlicher, zeitintensiver Vorgang, bei dem Dokumente leicht verloren gehen können. Für Großkunden hatte die SFS intec den Verarbeitungsprozess zwar schon ausgelagert, aber diese Lösung war teuer und wenig effektiv. Ebenso wenig war die Ablage-Problematik gelöst, weil die Belege nach wie vor ausgedruckt und manuell abgeheftet wurde. Vor allem aber lief die Verarbeitung getrennt vom SAP-System ab. Die Sachbearbeiter mussten ständig die Plattform wechseln, um eingehende Bestellungen visuell zu kontrollieren und zu verarbeiten.



» Unser Ziel war ein papierloser Prozess, bei dem möglichst viele Daten automatisch erkannt und in SAP vorerfasst werden. «

Fredi Schmitter ist Leiter CC bei SFS intec und Projektverantwortlicher.

„Wir wollten eine Lösung, die einfach zu handhaben und möglichst nah an SAP ist“, erklärt Fredi Schmitter, Leiter CC SFS intec und für das Projekt verantwortlich. „Unser Ziel war ein papierloser Prozess, bei dem möglichst viele Daten automatisch erkannt und in SAP vorerfasst werden.“ Weiter wichtig: Das PDF der Originalbestellung sollte elektronisch archiviert und dabei mit dem Kundenauftrag verknüpft sein. Außerdem sollte es möglich sein, die Erkennungsrate durch eine integrierte, komfortable Lernfunktion zu erhöhen.

Die SFS Gruppe setzt seit 2012 die Lösung tangro OM ein, die die geforderten Kriterien allesamt erfüllt. „Tangro

OM ist vollständig in SAP eingebettet, inklusive der Lernfunktion. Damit wird die Handhabung einfach und effektiv“, sagt Fredi Schmitter. „Außerdem bleiben die administrativen Kosten minimal: Bei einer anderen, nicht vollständig in SAP eingebetteten Lösung wären noch zusätzliche Lizenzkosten für die Lern-User angefallen. Das hätte das Ganze verteuert.“ Eingeführt wurde die Lösung in einem ersten Schritt bei SFS intec in Deutschland und der Schweiz, als Nächstes ist die Einführung in Großbritannien und Frankreich geplant, später sollen noch Italien, Österreich sowie die Marktorganisationen außerhalb Europas folgen. Außerdem geht man bei der SFS Gruppe auch die automatische Verarbeitung eingehender Rechnungen mit der Lösung tangro IM an. Tangro OM ist an den Standorten der SFS intec in DE-Oberursel, CH-Altstätten und CH-Heerbrugg bereits produktiv im Einsatz – als maßgeschneiderte Lösung, die explizit auf die speziellen Bedürfnisse der SFS intec zugeschnitten ist. Denn bis zu einem Drittel der Dokumente, die bei der SFS intec per Fax eingehen, sind gar keine Bestellungen, sondern Retouren, Auftragsbestätigungen, Mahnungen oder einfach Müll. Deshalb wurde mit dem neutralen Eingangsbuch ein zentraler Faxeingang als Drehscheibe geschaffen, über die sämtliche eingehenden Dokumente vorsortiert und weitergeleitet werden.

Kontrolle auf einen Blick

Dank des neutralen Eingangsbuchs ist sichergestellt, dass sämtliche Dokumente genau dort landen, wo sie hingehören: Bestellungen im Vertrieb, Auftragsbestätigungen bei den zuständigen Mitarbeitern vom Einkauf – und Werbung, die niemand benötigt, gleich

im virtuellen Papierkorb. Das wiederum führt zu einem sauberen Archiv. Denn elektronisch abgelegt wird eine Bestellung erst mit der Weiterleitung an tangro OM. So ist garantiert, dass im Archiv wie gewünscht ausschließlich Bestellungen ankommen. Das Weiterleiten der Eingangsdokumente kann automatisch erfolgen, wenn dies dem firmenspezifischen Regelwerk entspricht und genügend Daten erkannt worden sind. Manuell werden die Belege per Drag-and-Drop weitergeleitet, wobei ein Belegbild für visuelle Unterstützung sorgt. „Wenn ich anhand der Schlagworte oder des Absenders nicht genau weiß, um was für ein Dokument es sich handelt, kann ich mir das PDF des Belegs anschauen und die einzelnen Inhalte überprüfen“, erläutert Rolf Locher, der bei SFS services für die Modulbetreuung SD zuständig ist. Ursprünglich hatte Fredi Schmitter die vollautomatische Erfassung aller Bestellungen anvisiert. Dazu ist jedoch die Qualität der ein-

Bestellungen werden wesentlich schneller erfasst, sodass die Vertriebsmitarbeiter bei SFS intec mehr Zeit für ihre eigentlichen Aufgaben haben, sprich für das Controlling und die Kundenbetreuung. Letzterer kommt darüber hinaus die wesentlich verbesserte Transparenz zugute: Da eine Bestellung direkt mit den Stammdaten in SAP verknüpft wird, bleibt der ganze Prozess von der Anfrage über die Bestellung und Auftragsbestätigung bis hin zu Lieferschein und Rechnung nachvollziehbar. Die Mitarbeiter im Vertrieb können daher viel schneller weiterhelfen, wenn ein Kunde bestimmte Informationen zu einer Bestellung benötigt. Außerdem ist die Fehlerquote bei der Bestellverarbeitung gesunken. Früher kam es öfter vor, dass Material falsch ausgeliefert wurde oder sich der Durchlaufprozess hinausgezögert hat, weil ein Beleg verloren gegangen war. Das passiert heute nicht mehr: Die Verarbeitung der Faxbestellungen erfolgt heute mit tangro OM verlässlich und papierlos.

Lernen im Testsystem

Mit dem Projektverlauf zur Einführung von tangro OM und dem neutralen Eingangsbuch zeigt sich Fredi Schmitter zufrieden: „Das neutrale Eingangsbuch ist schnell realisiert worden, da waren wir wirklich erstaunt.“ Auch die übrigen Umstellungen, wie die Einrichtung von OCR- und Fax-Server, die Erstellung des Berechtigungskonzepts und die Definition der Key User an den einzelnen Standorten waren nach wenigen Tagen erledigt. Von Vorteil war außerdem, dass Firmendaten im Testsystem gelernt und dann vor dem Go Live ins Produkktivsystem importiert werden konnten. „So konnten wir alles vorbereiten, ohne dass die späteren Nutzer etwas davon gemerkt haben. Und als wir produktiv gegangen sind, hatten wir schon 80 Prozent der relevanten Firmendaten gelernt“, sagt Rolf Locher. Auch die Einarbeitung der Mitarbeiter war kein Problem. „Tangro ist so einfach zu bedienen, dass eine halbtägige Schulung für die Key User und eine zweistündige Schulung für die übrigen Nutzer genügen.“ Außerdem können userspezifische Varianten hinterlegt werden, sodass jeder Sachbearbeiter seine individuellen Bildschirm-einstellungen erhält. „Es gibt nur einen einzigen Monitor für tangro OM und das Neutrale Eingangsbuch, alles andere ist SAP-Standard. Die User müssen letztendlich nur drei Buttons bedienen. Einfacher geht es nicht“, ist Fredi Schmitter überzeugt. Insgesamt fällt die Resonanz auf das neue SAP-Add-on bei Anwendern durchweg positiv aus. Nicht zuletzt deshalb, da die Anwender gleich Ergebnisse sehen.

www.tangro.de
www.sfs.biz

» Eine halbtägige
Schulung für die Key User
und eine zweistündige
Schulung für die übrigen
Nutzer genügen. «

Rolf Locher ist bei SFS services für die
Modulbetreuung SD zuständig.

gehenden Faxe zu unterschiedlich. So erhält SFS intec in Deutschland, wo verstärkt Bauprodukte vertrieben werden, oft noch handgeschriebene Bestellungen. Da gibt es natürlich nicht viel zu erkennen. An anderen Standorten hingegen, wo vor allem Produkte für den Automobil- und Flugzeugbereich vertrieben werden, kommen viele eingehende Bestellungen direkt aus einem ERP-System und sind damit nahezu perfekt zu verarbeiten.

Papierlose Prozesse

Tangro OM und das neutrale Eingangsbuch sorgen für Effizienzsteigerungen in der Belegverarbeitung.



Das E-3 Magazin
ist die größte
freie Plattform der
deutschsprachigen
SAP-Community.

Es ist nie zu spät

Im Oktober 2012 wurden die Namen jener Partner veröffentlicht, die die neue SAP-Zertifizierung für Produkte zur Sicherung der Verfügbarkeit von NetWeaver v7.3 erhalten hatten.

Bei jenen Produkten, die nun mit dem besonders einprägsamen Namen NW-HA-CLU-730 (NetWeaver High Availability Cluster 730 Certification) zertifiziert sind, handelt es sich typischerweise um Clusterware. Darunter befindet sich auch die SteelEye Protection Suite for Linux der Firma SIOS Technology Corp. mit Sitz in den USA. Michael Kramer, Partner Alliance Manager bei Agheera, einem Spin Off der Deutschen Post DHL, sprach mit Gerd Jelinek, Geschäftsführer der CC Computersysteme und Kommunikationstechnik. Das Unternehmen mit Sitz in Dresden ist SteelEye-Partner und leistet seit 2004 über das Competence and Support Center regionale Kundenunterstützung in Mittel- und Osteuropa.

Michael Kramer: Herr Jelinek, bitte erzählen Sie uns etwas Genaueres über die Aktivitäten von SIOS am europäischen SAP-Markt.

Gerd Jelinek: Das Kernprodukt von SIOS ist der LifeKeeper, eine applikationsorientierte Clusterlösung. Auf dem Markt ist das Produkt seit den 1990er Jahren und wurde ursprünglich von NCR für MP-RAS, ein UNIX-Derivat, entwickelt. Die Aktivitäten rund um den LifeKeeper übernahm im Jahr 2000 SteelEye, eine Ausgründung aus der NCR. Seit dieser Zeit sind wir, die

CC Computersysteme und Kommunikationstechnik, SteelEye-Partner und Distributor der Software. Auf der CeBIT 2004 unterzeichneten wir den Vertrag, als erstes SteelEye Competence and Support Center für Mittel- und Osteuropa agieren zu können. Wichtig für uns war, gerade im Hochverfügbarkeitsumfeld regionalen Support anbieten zu können und Partnern sowie Kunden kompetent zur Verfügung zu stehen.

Kramer: Worauf legen Sie Ihren Schwerpunkt?

Jelinek: Ein Schwerpunkt unserer Tätigkeit sind SAP-Systeme, aber auch viele andere geschäftskritische Applikationen. Ich trage seit Beginn die Verantwortung für das SteelEye Competence Center.

Kramer: SIOS, in der Branche vielen noch unter dem Namen SteelEye bekannt, gehört zu den ersten Firmen mit der neuen High-Availability-Zertifizierung (HA). Warum ist das Erreichen dieser Zertifizierung so wichtig?

Jelinek: Nach der Portierung von MP-RAS auf MS Windows und Linux im Jahr 1999 steht der LifeKeeper auf x86-Serverbasis zur Verfügung. Bewährt hat sich die Modularität der Architektur bestehend aus dem Core Modul und kombinierbaren Recovery Kits zum Schutz der einzelnen Ressourcen für den Betrieb einer Applikation. Von Anfang an war SAP eine der schützenden Applikationen. Das Wissen und die Erfahrung, wie die Applikation zu monitoren ist, stecken in diesen applikationsspezifischen Recovery Kits. Diese waren mit jeder neuen Version zu testen und zu erweitern. Mit der SAP-seitigen Schnittstelle, die eine Basis für die HA-Zertifizierung bildet, haben wir direkten Zugang zu den Informationen aus dem SAP-System heraus. Dies ist eine wertvolle Ergänzung unserer Tests und bildet eine stabile Basis auch für künftige NetWeaver-Versionen.

Kramer: Das Erreichen einer Zertifizierung gibt Kunden einen Hinweis auf die Qualität der Lösung. Andererseits bedeutet sie für SAP-Partner auch

Aufwand und Kosten. Macht dies Sinn für eine Clusterware, die als Middleware zwischen Betriebssystem und Applikation fungiert?

Jelinek: Es ist richtig, dass auch der LifeKeeper lange Zeit zwar als mögliches HA-Cluster zum Schutz von NetWeaver-Systemen aufgeführt wurde, aber als Middleware keiner Zertifizierung unterlag. Mit der HA-Zertifizierung wurde ein neues Qualitätsniveau erreicht. Einerseits wurden aus dem NetWeaver Informationen bereitgestellt, aber, und das erscheint mir sehr wichtig, es werden auch Restriktionen an das Cluster-Produkt gestellt, die eine Interoperabilität gewährleisten. Als Beispiel sei genannt, dass keinerlei Veränderungen am Linux Kernel durch das HA-Produkt zugelassen werden. Diese Einschränkungen zahlen sich im Betrieb, Support und Upgrade von Systemen aus.

Kramer: Welchen Nutzen hat der Kunde von einer Zertifizierung?

Jelinek: Die SAP-Partnerschaft dient nicht als Aushängeschild zur Kundenwerbung. Wichtiger Bestandteil des Zertifizierungsprozesses ist die Darstellung eines durchgängigen Supportpfades vom Kunden über den SAP-Support bis zum Hersteller des HA-Produkts; in unserem Fall in unserem SteelEye Competence and Support Center. Hier haben wir durch die langjährige Zusammenarbeit mit dem SAP LinuxLab und der regionalen Präsenz des Herstellervertreeters schnell eine praktikable Lösung finden können. Der Support der SteelEye Protection Suite ist also vollständig in die entsprechenden SAP-Prozesse integriert. Ein anderer wichtiger Punkt ist die Zukunftssicherheit der verwendeten Monitoring-Schnittstelle und die durch die regelmäßigen Re-Zertifizierungen gesicherte Qualität der Produkte.

Gerd Jelinek hält auf den DSAG-Technologietagen, die am 26. und 27. Februar in Mannheim stattfinden, einen Vortrag. Außerdem stellt SIOS Technology mit dem SAP LinuxLab die neue HA-Zertifizierung und deren Umsetzung mit der SteelEye Protection Suite for Linux vor.



Michael Kramer ist Partner Alliance Manager bei Agheera, einem Spin Off der Deutschen Post DHL. Als langjähriger Kenner des ERP-Umfelds und Aufsichtsrat der B4Bmedia AG spricht er regelmäßig mit Unternehmen der Branche.

Kramer: Im Vorgespräch hatten wir auch über die Möglichkeit gesprochen, durch die SteelEye Protection Suite geschützte SAP-Landschaft in das Management des NetWeaver Adaptive Computing Controllers (ACC) aufzunehmen. Können Sie uns dazu Informationen geben?

Jelinek: Neben dem Deployment von Systemen können mit dem NetWeaver Adaptive Computing Controller (Anm. d. Red.: Landscape Virtualization Management) unter anderem SAP-Services gestartet und gestoppt werden. Dies stand bisher in Widerspruch zur Funktion eines HA-Clusters, der die Hoheit über Start und Stopp des Systems übernommen hatte. Mit Nutzung des zur Zertifizierung gehörigen ACC-Frameworks ist es aus dem ACC möglich, SAP-Systeme über die Clusterware zu starten oder zu stoppen. Der Konflikt wurde somit aufgelöst. Durch die SteelEye Protection Suite geschützte Systeme können per ACC gesteuert werden.

Kramer: Mittlerweile wird eine große Zahl von neu zu installierenden SAP-Systemen in virtualisierten Umgebungen realisiert. Ist es nicht etwas spät, eine HA-Zertifizierung anzubieten?

Jelinek: Die HA-Zertifizierung beschränkt sich nicht nur auf physische Systeme, sondern auch auf virtualisierte Server. Die definierte Schnittstelle zum NetWeaver bildet keine Einschränkungen. Die zertifizierte SteelEye Protection Suite für Linux ist dementsprechend sowohl für physische als auch für virtualisierte Systeme verfügbar. Virtualisieren bietet viele Möglichkeiten, die Installation, aber auch den Betrieb und Support von Systemen effektiver zu gestalten. Wichtig ist auch, dass die Virtualisierung ein zusätzlicher Layer im Softwarestack ist, der – und wir sprechen über Hochverfügbarkeit – auch

Betriebsrisiken birgt und zusätzliche Abhängigkeiten zwischen Produkten herstellt.

Kramer: vSphere bietet beispielsweise eine integrierte HA-Funktionalität an. Werden Clusterware-Produkte wie die SteelEye Protection Suite dann nicht überflüssig?

Jelinek: Nein. Die in vSphere enthaltenen HA-Funktionen beziehen sich auf die Verfügbarkeit des Betriebssystems selbst. Sie enthalten keine Möglichkeit, die zum Betrieb der Applikation notwendigen Prozesse und Ressourcen zu überwachen. Dies kann die SteelEye Protection Suite als zusätzliche Funktionalität leisten und somit eine höhere Verfügbarkeit des Gesamtsystems sichern. Eine weitere Möglichkeit, die Suite zu nutzen, ist der Aufbau von Disaster-Recovery-Szenarien. Derzeit erarbeiten wir mit dem SAP LinuxLab Szenarien, wie und mit welchen Randbedingungen Datenreplikation in Verbindung mit dem Applikationsschutz genutzt werden kann. Ein mögliches Replikationsziel könnten dabei auch Systeme in der Cloud sein.

Kramer: Gibt es bereits Kunden, die die Lösung einsetzen?

Jelinek: Um neue Produkte in einer produktiven SAP-Umgebung einzusetzen, bedarf es einiger Vorbereitung. Das ist nicht neu und somit sind drei Monate keine lange Zeit. Bei einem unserer langjährigen Kunden, Phoenix Contact in Blomberg, wird die zertifizierte Version der SteelEye Protection Suite bereits produktiv genutzt. Bei der Fritz Egger Holzwerkstoffe in St. Johann/Tirol finden derzeit intensive Tests statt. Bei Fritz Egger befindet sich der Applikationsschutz von SteelEye übrigens schon in der zweiten Generation der Infrastruktur im

Einsatz: Begonnen wurde mit Blade-Servern und nach dem Austausch der Hardware schützen wir die SAP-Services in einer virtualisierten Umgebung.

Kramer: Vielen Dank für das interessante Gespräch.

www.steeleye.de
www.cc-dresden.de
www.ha-cc.org

Lesen Sie zu diesem Thema unseren aktuellen Linux-Kommentar „Eine Art Game Changer“ auf der folgenden Seite.



Gerd Jelinek ist Geschäftsführer der CC Computersysteme und Kommunikationstechnik. In dieser Position verantwortet er das SteelEye Competence and Support Center Central Region and Eastern Europe.

Die genialste Erfindung seit der Buchdruckerei: der neue ERP Explorer für SAP!

„Klick“

Fixpreis
€ 19.800,00
für Installation und Lizenzen

Analysieren Sie jede SAP ALV Tabelle mit einem Klick grafisch im BusinessObjects Explorer und anschliessend mobil auf dem iPad.

processpartner
your business - our passion

Bianstrasse 5 / 9015 St. Gallen / Tel. 071 314 07 07 / info@processpartner.ch / www.processpartner.ch



Eine Art Game Changer

Etliche Anwenderfirmen nutzen High-Availability-Cluster-Lösungen (HA), um die Erhöhung des unterbrechungsfreien Mission-Critical-SAP-Einsatzes sicherzustellen. Eine von SAP vorgegebene Referenzarchitektur definiert nun Clustering-Leitlinien, die eine richtungsweisende Standardisierung bedeuten. Die HA-Erweiterung von Suse Linux ist in diesem Kontext bereits von der SAP zertifiziert worden.



Von **Friedrich Krey***

Wer als Außenstehender die Bezeichnung SAP NetWeaver High Availability Cluster 730 Certification das erste Mal hört, kann damit sicherlich wenig anfangen. Dabei ist die Bedeutung, die sich hinter dieser SAP-Zertifizierung für High-Availability-Cluster-Lösungen verbirgt, richtungsweisend. Mehr noch. In gewisser Hinsicht stellt sie eine Art Game Changer für den Aufbau, die Funktionsweise und die Verwendung von HA-Cluster im SAP-Umfeld dar. Und zwar, weil SAP erstmals damit eine Cluster-Referenzarchitektur vorgibt, die wichtige Clustering-Leitlinien beinhaltet und die Lösungsanbieter zu erfüllen haben.

Ehedem kochte jeder Anbieter sozusagen sein eigenes Cluster-Süppchen. Ein Standard? Mehr oder weniger Fehlanzeige – was sicherlich auch Cluster-Bedenkenträgern auf Anwenderseite andauernd Nahrung dafür lieferte, einen Bogen um die Nutzung von SAP-HA-Cluster-Lösungen zu machen oder einen solchen Einsatz auf die lange Bank zu schieben. Man muss kein Prophet sein: Mit der SAP-Zertifizierung werden HA-Linux-Cluster-Lösungen einen deutlichen Schub erfahren. Das hat mit der neuerlichen SAP-Standardisierung zu tun, aber auch damit, dass sich durch die Referenzarchitektur der Aufbau und die Verwendung von HA-Cluster-Lösungen

einfacher darstellen und schneller implementieren lassen und damit obendrein Kosteneffizienzvorteile verbunden sind.

Physikalische und virtuelle Umgebungen

Eine derartige HA-Linux-Cluster-Lösung wie die von SAP zertifizierte Suse HA Extension als Teil des „SLES for SAP Application Priority“-Pakets deckt alle zentralen Monitoring-, Messaging- und Cluster-Resource-Management-Funktionen ab, wird mittels Solution Manager verwaltet sowie gesteuert und verfügt über einen ausgefeilten Support. Alles faktisch aus einer Hand. Darüber hinaus sollte eine solche Lösung physikalische und virtuelle Umgebungen (heterogene Cluster) in weitreichender praxisgerechter Ausprägung unterstützen. Im Falle der Suse HA Extension hat Suse mit VMware einen vollautomatisierten Ablauf entwickelt, der sämtliche Prozesse überwacht und steuert. Hierbei übernimmt Suse Linux HA Extension die Überwachung der SAP-Applikationen und VMware HA die Steuerung der Hardware. Durch die vollständige Unabhängigkeit der Server-Ebenen im Cluster ist es so möglich, virtuelle Maschinen zur Laufzeit von einem physikalischen Host auf einen anderen zu verschieben. Dadurch entfällt selbst die kurze Downtime, die bei redundanten Servern in einem redundanten Design bei einem Hardwareausfall auftritt.

Wichtig zu wissen ist ferner: Der erste Schritt zur optimierten Lösung auf

Basis vollkommen unabhängiger Ebenen ist in der Regel die Verschiebung wichtiger SAP-Anwendungen, etwa Zentralinstanz oder Datenbank, auf verschiedene physische Hosts. Auch diese Migration ist bei einer leistungsstarken HA-Cluster-Lösung durch die vollständige Trennung von virtueller und physischer Ebene zur Laufzeit möglich. Allein dadurch sind SAP-Workloads bereits besser gegen einen möglichen Hardwareausfall abgesichert. Für die Überwachung dieser Funktionen in einer solchen Umgebung ist ebenfalls die Suse Linux HA Extension zuständig. Bei einer Meldung einer inaktiven virtuellen Maschine wird diese automatisch auf einen anderen Host verlagert.

Implodierte Komplexität

Ein ganz entscheidender Punkt, warum sich mit der neuen Referenzarchitektur eine Art Paradigmenwechsel verbinden lässt, ist die Tatsache, dass sich der Komfort für die Anwender erhöht. Oder mit anderen Worten: dass die Komplexität, die hier und dort als Argument gegen HA-Clusterlösungen ins Feld geführt wird, implodiert. Zwar ist es nach wie vor empfehlenswert, umfangreichere Cluster von einem erfahrenen Systemarchitekten entwerfen zu lassen. Doch grundlegende Setup-Aufgaben können jetzt praktisch von jedem IT-Administrator auch ohne Detailwissen über das Linux-Clustering in die Tat umgesetzt werden.

www.suse.com/sap

* **Friedrich Krey** ist Head of SAP Alliances and Partners EMEA Central bei Suse Linux. Seit 2006 verantwortet er alle SAP-Suse-Linux-Projekte in Zentral-europa. Bevor er zu Suse Linux kam, stand er in Diensten von Oracle, CA Computer Associates sowie Novell.

www.E3Community.info



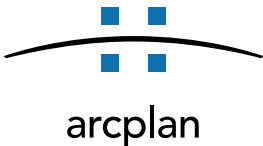
Nähere Informationen erhalten Sie unter:
www.E3Community.info oder beim E-3 MarCom-Team

Frau Carolin Meinhold, Carolin.Meinhold@B4Bmedia.net, Tel.: 49 (0) 89 / 210 284 23
Frau Annemarie Trattner, Annemarie.Trattner@B4Bmedia.net, Tel.: 49 (0) 89 / 210 284 29



QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	 IT's for people	ABS Team GmbH Mühlenweg 65 37120 Bovenden / Göttingen Telefon: +49 (0) 551 82033-0 Fax: +49 (0) 551 82033-99 E-Mail: info@abs-team.de Online: www.abs-team.de	SAP Service Partner – Validated Expertise SAP ERP HCM Beratung, Implementierung, Entwicklung, Wartung • SAP ERP HCM Kernprozesse • SAP ERP HCM Talent Management • SAP ERP HCM Self-Services • SAP ERP HCM Planung und Analyse • ABS Lösungen und Add-Ons • SAP HCM Wartungsservice Partnerschaften mit SAP, SuccessFactors, Nakisa
	 BESSERELÖSUNG BESSERDIREKT	AFI Agentur für Informatik GmbH Julius-Hölder-Straße 39 70597 Stuttgart Telefon: +49 (0) 711 / 7 28 42 - 100 Online: info@afi-solutions.com www.afi-solutions.com	Mit über 36 Jahren Erfahrung ist die AFI der kompetente Anbieter für Dokumentenprozesse in SAP®, die sich rechnen. Unsere Standard-Softwarelösungen sind weltweit in unterschiedlichen Branchen und Kommunen erfolgreich im Einsatz. Wir bieten von der Beschaffung (Purchase-to-Pay), der Distribution (Order-to-Cash), bis hin zum 24/7 Support alles aus einer Hand. Die AFI GmbH ist ein Unternehmen der P.M. Belz Gruppe, die mit über 460 Mitarbeitern international tätig sind.
	 ai informatics	applied international informatics GmbH Business Campus München : Garching Parking 4, D-85748 Garching bei München Telefon: +49/89 255 495-0 Telefax: +49/89 255 495-205 E-Mail: marketing@aiinformatics.com Online: www.aiinformatics.com	Die ganze IT Lösung. Für heute. Für morgen. Für den Mittelstand. Vertrauen Sie auf ai informatics. Wir wählen die idealen SAP Komponenten für Ihre geschäftlichen Abläufe und konzipieren die optimale Gesamtlösung. Mit über 35-jähriger Prozesskompetenz in unseren Kernbranchen Automobilzulieferindustrie, Anlagen- und Maschinenbau, Solar- sowie Hightech-Industrie. Profitieren Sie von einem führenden SAP Gold Partner und unseren Lösungsangeboten zu: SAP SPEED Branchenlösungen, Enterprise Mobility, Business Analytics sowie Product Lifecycle Management. Flexible Outsourcing Services, moderne IT-Infrastrukturlösungen und bis zu 7x24 Application Support runden unser Gesamtlösungsangebot ab.
	 all for one steeb	All for One Steeb AG Gottlieb-Manz-Straße 1 70794 Filderstadt-Bernhausen Telefon: +49 (0) 711/7 88 07-0 Telefax: +49 (0) 711/7 8807-699 Online: info@all-for-one.com www.all-for-one.com	Die All for One Steeb AG zählt zu den führenden SAP Komplettdienstleistern im Mittelstandsmarkt. Das Portfolio des SAP Gold Partners umfasst ganzheitliche Lösungen und Leistungen entlang der gesamten IT-Wertschöpfungskette – von SAP-Branchenlösungen bis hin zu Outsourcing und Application Management. Als One-Stop-Shop für alle Services rund um SAP ist All for One Steeb verlässlicher Generalunternehmer und betreut mit rund 700 Mitarbeitern über 2.000 Kunden aus dem Maschinen- und Anlagenbau, der Automobilzulieferindustrie sowie dem projektorientierten Dienstleistungsumfeld. Als Gründungsmitglied von United VARs, dem weltweiten Netzwerk führender SAP Mittelstandspartner, garantiert All for One Steeb in über 56 Ländern ein umfassendes Beratungs- und Serviceangebot sowie besten Vor-Ort-Support.
	 allocation network	Allocation Network GmbH Stahlgruberring 22 81829 München Telefon: +49 (0) 89 278527-0 Online: mail@allocation.net www.allocation.net	Allocation Network - e-Sourcing, e-Auctions & SRM Allocation Network bietet Software und Services für den strategischen Einkauf mit den Modulen e-Sourcing (elektronische Ausschreibungen/eRFx), e-Auctions und SRM (Lieferantenqualifizierung, Stammdatenmanagement, Reklamationsmanagement, Maßnahmen- und Meilensteinplanung, Lieferantenbewertung). Die Anbindung an SAP erfolgt über Standardschnittstellen. Der Betrieb erfolgt als Lösung in Ihrem Rechenzentrum, als 24x7 Cloud-Lösung oder als Full Service Providing. Die Software ist nach BSI-Richtlinien sicherheitsgetestet und gilt als amtierender Testsieger des e-Procure-Award in GOLD für das beste integrierte Ausschreibungstool (2008), und der Auszeichnung als „Best-in-Class im e-Sourcing“ (2010) als Benchmark in diesem Bereich. Mit über 14 Jahren Erfahrung zählen wir unter anderem die BMW Group, MAGNA, Grohe und die Münchener Rück zu unseren langjährigen Kunden.
	 apps4erp	apps4erp GmbH Rieslingstr. 27 74360 Ilsfeld-Auenstein Telefon: +49 (0) 7062 - 67 56 40 Telefax: +49 (0) 7062 - 67 55 69 Online: info@apps4erp.de www.apps4erp.de	apps4erp.de bietet SAP-Beratungsunternehmen einen attraktiven Vertriebskanal, um ihre apps auch international kostengünstig zu vertreiben und Neukunden zu gewinnen. Anwender nutzen apps4erp.de als zentrale Beschaffungsquelle für dringend benötigte apps, die um ein Vielfaches preiswerter eingekauft werden können als im Rahmen individueller Entwicklungsaufträge. Die apps4erp GmbH wurde von fünf ERP-Profis gegründet. Jeder von ihnen bringt über 20 Jahre Erfahrungen in den Bereichen Sales, Presales, Consulting, Projektgeschäft und Entwicklung mit. Zu den beruflichen Stationen zählen namhafte ERP-Anbieter wie SAP, Steeb, Brain, Nixdorf und TDS.
	 advanced processes & solutions	apsolut GmbH Meller Str. 2 33613 Bielefeld Telefon: +49 (0) 521 784 00 30 Telefax: +49 (0) 521 448 104 09 Online: info@ap-solut.com www.ap-solut.com	Der Name apsolut (advanced, processes and solutions) steht für Originalität, Produktivität und Ideenreichtum. Als wegweisendes Beratungshaus in Deutschland im Bereich des SAP Supplier Relationship Managements (SRM) sind wir auf die Optimierung von Geschäftsprozessen für den strategischen und operativen Einkauf fokussiert und zählen damit zu den führenden Beratungshäusern in diesem Geschäftsumfeld. apsolut konzentriert sich auf eine ganzheitliche Einkaufsberatung und bietet Ihnen den optimalen Mix aus Prozess-, klassischem IT- und Applikationsverständnis.

community.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		arcplan Information Services GmbH Elisabeth-Selbert-Str. 5 40764 Langenfeld Telefon: +49 (0)2173 / 16 76-0 Fax: +49 (0)2173 / 16 76-100 Online: info@arcplan.com www.arcplan.com	arcplan Enterprise ist das meistgenutzte BI-Frontend eines Drittanbieters im SAP-Umfeld und verbindet die Vorteile von Standardsoftware und Individuallösungen. arcplan Enterprise deckt die gesamte Bandbreite maßgeschneiderter analytischer Applikationen ab: Finanzcontrolling, Balanced Scorecards, Dashboards, Reporting, Budgetierung & Planung, operatives und strategisches Performance Management. arcplan Enterprise bietet Ihnen • volle SOA-Integration, • schnelle Implementierung, • nahtlose Integration von SAP- und Nicht-SAP-Datenquellen, • Flexibilität, Vielseitigkeit und Effizienz.
		arvato Systems An der Autobahn 200 33333 Gütersloh Telefon: +49 (0)5241 / 80 80 200 Telefax: +49 (0)5241 / 80 80 220 Online: info@arvato-systems.de www.arvato-systems.de	arvato Systems bietet als Systemintegrator neben der Implementierung von Standard-Software maßgeschneiderte, branchenspezifische und individuell entwickelte Lösungen. Als Tochterunternehmen der arvato AG, des Outsourcingdienstleisters der Bertelsmann AG, können wir gesamte Wertschöpfungsketten gestalten. Die Stärke des Unternehmens liegt in der intelligenten Kombination aus Systemintegration und Planung, Entwicklung, Betrieb sowie Betreuung von Systemen. Unsere Kunden schätzen neben intensivem SAP-Know-how in den Branchen Logistik & Transport, Medien, Automotive, Chemie/Pharma sowie Handel die gelebte Partnerschaft und unseren Unternehmertegeist. Mit unserem Angebot sind wir der Wegbereiter für Ihre erfolgreichen Geschäfte.
		BASF IT Services Holding GmbH Jaegerstraße 1 D-67059 Ludwigshafen Telefon: +49 (0) 621 / 60-99550 Telefax: +49 (0) 621 / 60-99555 Online: information-services@basf.com www.information-services.basf.com	Die Information Services der BASF schaffen messbaren Mehrwert: Wir bieten innovative, praxisnahe und kostenoptimale Lösungen – für die BASF und für Kunden außerhalb der BASF. Als der Spezialist für SAP-Applikationen und Infrastruktur, für Mail- und Collaboration-Lösungen sind wir für Sie der ideale IT-Partner. Unsere Managed Services stehen für Verlässlichkeit, Verfügbarkeit und Stabilität. Sie können sich auf uns und unsere Services verlassen und auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren. Denn wir stehen Ihnen als echter Information Services Partner zur Seite. Prozess- und IT-Beratung • Implementierung • Integration SAP Application Management • SAP Hosting • SAP SCM • SAP BW
		bebit Informationstechnik GmbH Dynamstr. 17 68165 Mannheim Telefon: +49 (0)621 / 4001-0 Telefax: +49 (0)621 / 4001-2080 Online: info@bebit.de www.bebit.de	Als erfahrener SAP Dienstleister sorgen wir dafür, dass Sie Ihre SAP-Lösung optimal nutzen können. Wir unterstützen Sie von der SAP-Basisbetreuung über Hosting und Application Management bis zum HR Business Process Outsourcing. bebit wurde 1993 als Unternehmen der Bilfinger Berger Gruppe gegründet und beschäftigt aktuell über 130 Mitarbeiter. bebit ist zertifizierter SAP Hosting Partner, SAP Services Partner und SAP Customer Competence Center. Unsere Referenzen (Auszug): SAP BW und SAP Financials bei Bauer AG, SAP HR bei EPM Assetis GmbH, SAP for EC&O bei Bilfinger Berger AG, SAP Releasewechsel bei PreCon GmbH.
		bsc solutions GmbH & Co. KG Breslauer Str. 1 68799 Reilingen Telefon: +49 (0)6205 - 255 62 88 Telefax: +49 (0)6205 - 255 75 82 Online: www.bsc-solutions.net E-Mail: info@bsc-solutions.net	Die bsc solutions GmbH & Co. KG mit Hauptsitz in Deutschland und einem Nearshore CompetenceCenter in Zagreb ist spezialisiert auf: ■ SAP ERP NetWeaver Beratung und Entwicklung ■ SAP BW/BI, BI-IP und Business Objects ■ SAP Solution Manager ALM ■ SAP Utilities IDEX / IS-U ■ SAP Business Workflow Entwicklung ■ SAP AddOn solutions - RSS Feed Factory, operatives Monitoring Framework, Solution Manager Service Desk AddOn ■ Performanceanalyse und -optimierung - SAP HANA, Codereview, Codeoptimierung ■ individuelle Schulungen (BI, Solution Manager, ABAP, Webdynpro, FPM,...)
		btexx GmbH Rheinstraße 4N D-55116 Mainz Telefon: +49 (0)6131 / 62228-0 Telefax: +49 (0)6131 / 62228-70 Online: info@btexx.de www.btexx.de	btexx – The Portal Experts Unternehmensportale mit SAP btexx ist die führende IT-Beratung rund um das Thema Unternehmensportale und moderne Technologien des Enterprise 2.0 Zeitalters. Mit weit über 250 erfolgreich durchgeführten Portalprojekten und mit mehr als 200 zufriedenen Kunden, bietet btexx alles aus einer Hand: Consulting (IT-Consulting, Communications-Consulting) und Software (btexx Portal Suite 2012) für Unternehmensportale mit SAP und Microsoft.
		CIBER AG Alte Eppelheimer Str. 8 69115 Heidelberg Telefon: +49 (0) 6221 4502 0 Telefax: +49 (0) 6221 4502 20 Online: info.germany@ciber.com www.ciber.de	Ciber ist ein IT-Dienstleistungsunternehmen, das den Kunden mit seinen Anforderungen in den Mittelpunkt seiner Aktivitäten stellt und diese ergebnisorientiert löst. Mehr als 7000 Berater unterstützen Unternehmen und Organisationen durch ihre Flexibilität sowie ihre technische, organisatorische und prozessbezogene Kompetenz auf der ganzen Welt dabei, Wettbewerbsvorteile durch den optimalen Einsatz von IT zu erzielen. Ciber Deutschland wurde 1989 gegründet, gehört seit 2004 zum weltweit tätigen Ciber-Konzern und steht für einen umfassenden IT-Service entlang der SAP-Wertschöpfungskette. Fokusbranchen sind neben dem Retail-Bereich die Chemie/Pharma-Branche, die Prozessindustrie, Financial Services, Transport und Logistik sowie die Versorger.

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		CIDEON Software GmbH Peterstraße 1 02826 Görlitz Telefon: +49 (0) 3581 3878 - 0 Telefax: +49 (0) 3581 3878 - 19 Online: info@cideon-software.de www.cideon-software.de	CIDEON Software ist langjähriger Partner von SAP und spezialisiert auf die Herstellung von Standardsoftware im SAP PLM-Umfeld. Produkte • SAP PLM Integration für CAD • Unternehmensweites Ausgabemanagement für SAP Logistikprozesse • Neutral- und Austauschformaterzeugung mit Bestempelung • Im- und Export von CAD-Daten von und nach SAP • Integration von CAD in das SAP Facility- und Plant Management Leistungen • Consulting und Wartung • Customer Support und Produktqualitätssicherung • Auftragsprogrammierung
		Comgroup GmbH Industriepark Würth Drillberg 6 97980 Bad Mergentheim Telefon: +49 7931 91-6400 Telefax: +49 7931 91-6401 Online: info@comgroup.de www.comgroup.de	Die Comgroup GmbH mit weltweit 150 Mitarbeitern bietet kundenspezifische IT-Lösungen und Beratung im SAP-Umfeld für mittelständische und große Unternehmen. Zudem besteht das Leistungsangebot aus eBusiness-Lösungen – etwa zum elektronischen Datenaustausch mit Lieferanten oder für die elektronische Beschaffung. Darüber hinaus berät das Unternehmen seine Kunden in Fragen der IT-Sicherheit und unterstützt sie bei der Integration von Netzwerken. Als Teil der aus über 400 mittelständischen Unternehmen bestehenden Würth-Gruppe betreut der Fullservice-IT-Dienstleister neben zahlreichen externen Kunden weltweit eine Reihe von Projekten im eigenen Konzern.
		COMMON Deutschland e.V. Wilhelm-Haas-Str. 6 70771 Leinfelden-Echterdingen Geschäftsführung: Christa Beck Telefon: +49 (0) 711/ 782391-0 Telefax: +49 (0) 711/ 782391-11 Online: office@common-d.de www.common-d.de	Seit fast 25 Jahren ist COMMON Deutschland DIE User Group für die IBM i-Community. Mit der Erweiterung des Portfolios finden Unternehmen in COMMON Deutschland DEN Ansprechpartner im Bereich der Power-Systeme. Neutrale Positionierung, Erfahrungsaustausch, Weiterbildung in Konferenzen, Workshops und Arbeitskreisen bilden dabei für Mitglieder und Interessenten die besondere Basis! Unter dem Motto „Give and Take“ treffen sich IT-Verantwortliche und Entwickler und informieren sich über neueste Lösungen und Geschäftsmodelle. Anwender, Business-Partner und Hersteller finden hier eine gemeinsame Plattform. Durch die Verbindung mit Hochschulen und Universitäten leistet COMMON einen wichtigen Beitrag zur Förderung des IT-Nachwuchses. COMMON-Mitglieder wissen mehr!
		Consilio IT-Solutions GmbH Max-Planck-Str. 6 D-85609 Aschheim/Dornach Telefon: +49 (0)89 - 960575-0 Telefax: +49 (0)89 - 960575-10 Online: info@consilio-gmbh.de www.consilio-gmbh.de	Consilio IT-Solutions ist ein unabhängiges SAP Beratungsunternehmen mit besten Referenzen. Unser Fokus sind Lösungen, die den Kunden schnell, kostengünstig und anwenderfreundlich zum gewünschten Erfolg bringen. Wir bieten hochwertige Prozessberatung und setzen auf SAP-Produkte als Plattform für unternehmensweite Lösungen. Die Bündelung unseres Beratungswissens erfolgt innerhalb unserer Competence Center : • SAP Enterprise Resource Management • SAP Supply Chain Management • SAP Customer Relationship Management • SAP Business Intelligence Ihr Unternehmen und Ihr Erfolg ist unser Fokus!
		coresystems ag Dorfstrasse 69 5210 Windisch (CH) Telefon: +41 (0)56 500 22 22 Telefax: +41 (0)56 444 20 50 Online: info@coresystems.ch www.coresystems.ch	Die coresystems ag mit Hauptsitz in Windisch, Schweiz, wurde im Jahr 2002 als Einzelfirma gegründet und firmiert seit 2006 als Aktiengesellschaft. Mit über 5400 Kunden (55000 Anwender) gilt der Software spezialist als weltweit führender Anbieter von standardisierten Zusatzlösungen für SAP KMU Produkte. Das Unternehmen ist zertifizierter SAP GOLD (OSP) und Microsoft ISV Silver Partner. Zum Kundenkreis der coresystems zählen kleine und mittelständische Firmen sowie Großkonzerne aus unterschiedlichen Branchen. Mit den innovativen coresuite Lösungen lassen sich Geschäftsprozesse optimal und durchgehend unterstützen. Hierfür greifen die Apps auf lokale Informationen aus der ERP-Umgebung zu und vereinen diese in der Cloud zu mehrwertschöpfenden Applikationen, die auch mobil (z.B. auf dem iPhone) genutzt werden können.
		CTH Consult TEAM Hamburg GmbH Christoph-Probst-Weg 2 D-20251 Hamburg Telefon: +49 (0) 40 / 22 63 60-0 Telefax: +49 (0) 40 / 22 63 60-260 Online: info@cth.de www.cth.de	Kompetenz in SAP ERP HCM Implementierung/Customizing Individualentwicklung Hotline/Support
		Empirius GmbH Klausnerring 17 D-85551 Kirchheim bei München Telefon: +49(0)89 / 93 933-656 Telefax: +49(0)89 / 93 933-648 Online: www.bluesystemcopy.de	SAP-Systeme im Akkord klonen BlueClone erstellt auf Basis eines x-beliebigen SAP-Systems in minutenschnelle ein neues Test- oder Projektsystem. www.blueclone.de End-to-end Automation von SAP-Systemkopien BlueSystemCopy reduziert Ihren personellen Aufwand für homogene Systemkopien auf wenige Minuten – und schafft Ihnen Freiräume für das daily business. www.bluesystemcopy.de

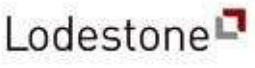
community.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	 ESKER Document Process Automation	Esker GmbH Dr. Rafael Arto-Haumacher Niederlassungsleiter, Prokurist Dillwächterstr. 5, D-80686 München Telefon: +49(0)89 / 700887-0 Telefax: +49(0)89 / 700887-70 Online: rafael.arto-haumacher@esker.de	Papierbasierte Prozesse reduzieren – Automatisierungslösungen als Software oder SaaS für SAP-Systeme • Auftragseingang • Rechnungseingang • E-Billing - kombinierbar mit Druckservice für Papierrechnungen • Druckservice für Dokumente aus SAP und anderen Applikationen • Fax Services & Fax Server • Archivierung on Demand
	 Ferrari electronic AKTIENGESELLSCHAFT	Ferrari electronic AG Ruhlsdorfer Str. 138 D-14513 Teltow Telefon: +49(0)3328 / 455-90 Telefax: +49(0)3328 / 455-960 Online: info@ferrari-electronic.de www.ferrari-electronic.de	Durch den direkten Dokumentenempfang und -versand aus SAP (ERP ECC 6.0, SAP NetWeaver, mySAP ERP, R/3) lassen sich Geschäftsprozesse in Unternehmen beschleunigen und optimieren. OfficeMaster für SAP von Ferrari electronic ermöglicht den direkten E-Mail-, Fax- und SMS-Versand aus allen Modulen sowie den Empfang in Business Workplace. Ferrari electronic ist SAP Software Solution Partner und mit seinem Produkt OfficeMaster für SAP von der SAP AG zertifiziert.
		FIS Informationssysteme und Consulting GmbH Röthleiner Weg 1 D-97506 Grafenrheinfeld Telefon: +49 (0) 9723 / 9188-0 Telefax: +49 (0) 9723 / 9188-100 Online: info@fis-gmbh.de www.fis-gmbh.de	FIS ist ein unabhängiges Unternehmen mit derzeit rund 450 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, das seinen Schwerpunkt in den SAP-Produkten und -Technologien hat. Eigene Lösungen und Produkte als Add-On zum SAP-Standard runden das Leistungsspektrum ab: • FIS/wws® Warenwirtschaft für den Technischen Großhandel • FIS/edc® Automatisierte Dokumentenverarbeitung in SAP ERP • FIS/eSales® Shop-Lösung für den Vertrieb im Internet • FIS/xee® XML-engine und edi für SAP ERP • FIS/hrd® Sicheres Testen im Bereich HCM und revisionssichere Entwicklung von Customizing • FIS/mpm® Master Data & Price Management • FIS/crm® Kundenbeziehungsmanagement
		FUJITSU Mies-van-der-Rohe-Str. 8 D-80807 München Telefon: +49 (0)1805 / 372825 Online: sapde@ts.fujitsu.com http://de.fujitsu.com/dit4sap	Fujitsu unterstützt Unternehmen ganzheitlich sowohl auf der Anwendungs- und IT-Infrastrukturebene als auch bei der Implementierung und dem Betrieb – zertifiziert als Global SAP Partner für Technologie, Service und Hosting. Mit Infrastruktur-Lösungen, Infrastruktur-Services für alle Projektphasen und flexiblen Betriebsmodellen helfen wir Ihnen, das Potenzial Ihrer SAP-Anwendungen optimal für Ihr Geschäft zu nutzen. Als global aktives Unternehmen umfasst unser Angebot ein engmaschiges Netzwerk mit mehr als 2.400 SAP-Beratern, SAP Competence Centern auf drei Kontinenten, über 80 Rechenzentren sowie mehrsprachige Service Desks.
		GFOS mbH Cathostraße 5, 45356 Essen Telefon: +49(0)201-61 30 00 Telefax: +49(0)201-61 93 17 Online: info@gfos.com www.gfos.com	Als führender Anbieter ganzheitlicher MES Lösungen unterhalb von SAP verfügt die GFOS mbH über langjährige Projekterfahrungen im SAP Umfeld. Die Verbindung zwischen GFOS und SAP sorgt für eine zeitnahe Bereitstellung qualitativ hochwertiger Daten und schließt damit die Lücke zwischen Produktion/Fertigung und der Management-Ebene. Hierdurch wird eine maximale Transparenz auch für die dezentralen Bereiche erreicht. Umfangreiche Zertifizierungen sowie die aktive Nutzung modernster SAP Technologien stellen sicher, dass unser MES Ihre Geschäftsprozesse unterhalb von SAP umfassend abbildet. Aktuelle Kennzahlen sind sofort verfügbar. Die Qualität sowie Aktualität der zu verarbeitenden Daten entscheidet über Ihre Leistungsfähigkeit.
		G.I.B Gesellschaft für Information und Bildung mbH Birlenbacher Straße 18 D-57078 Siegen Telefon: +49(0)271 / 89038-0 Telefax: +49(0)271 / 89038-99 Online: info@gibmbh.de www.gibmbh.de www.gib-dispo-cockpit.de	G.I.B mbH, SCM Optimierung in SAP. Unser Know-How setzt Maßstäbe! Wir bieten: ...SAP SCM Optimierung mit G.I.B Dispo-Cockpit! SAP Certified Powered by SAP NetWeaver ein Add-On zur Optimierung von Dispositions- und Logistikprozessen. ...Entwicklungsrichtlinien und Strukturen in der ABAP Entwicklung! G.I.B ABAP-Programmier-Templates, ein Add-On aus dem Hause G.I.B. Unsere Produkte sind vielfach bewährt und sind sowohl bei mittelständischen Unternehmen, als auch bei weltweit agierenden Konzernen erfolgreich im Einsatz.
		GISA GmbH Leipziger Chaussee 191a D-06112 Halle (Saale) Telefon: +49(0)345 / 585-0 Telefax: +49(0)345 / 585-2177 Online: info@gisa.de www.gisa.de	Der IT-Dienstleister GISA beschäftigt deutschlandweit an fünf Standorten etwa 540 Mitarbeiter. Der Hauptsitz ist in Halle (Saale). Seit 1993 verzeichnet das Unternehmen ein kontinuierliches und nachhaltiges Wachstum. Das Angebot der GISA reicht von der Prozess- und IT-Beratung über die Entwicklung und Implementierung von innovativen IT-Lösungen bis hin zum Outsourcing kompletter Geschäftsprozesse oder der gesamten IT-Infrastruktur. Die GISA betreibt ein mehrfach zertifiziertes Rechenzentrum und investiert kontinuierlich in Datensicherheit und aktuelle Technologien. Dafür erhielt sie vom Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnologie (BSI) die Zertifizierung ISO 27001 nach dem IT-Grundschutzhandbuch. Zum Portfolio der GISA GmbH gehören Prozess- und IT-Beratung, Application Management und IT-Sourcing.

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		GULP Information Services GmbH Ridlerstr. 37 D-80339 München Telefon: +49(0)89 500 316 - 0 Online: info@gulp.de www.gulp.de/sap	Für Unternehmen, die externe SAP-Berater einsetzen, ist GULP die Quelle bei der Suche nach einem passenden Kandidaten. Als eine der größten Personalagenturen für externe IT-Spezialisten in Deutschland sucht GULP aus seiner eigenen Datenbank den jeweils optimalen Kandidaten für seine Kunden. Mit über 80.000 eingetragenen Profilen von externen IT-Spezialisten, davon 5.600 mit Schwerpunkt SAP, und mehr als 3.000 Unternehmen, die über das Portal Mitarbeiter rekrutieren, führt www.gulp.de zudem den Markt der internetbasierten Vermittlung von IT-Projekten im deutschsprachigen Raum an. Mehr Informationen: www.gulp.de/sap
		HE-S Heck Software GmbH Am Glockenturm 6 63814 Mainaschaff (Rhein-Main-Gebiet) Telefon: +49 (0) 60 21 - 451 24 62 Telefax: +49 (0) 60 21 - 451 24 97 Online: info@HE-S.com www.HE-S.com	Hat Ihr SAP Standard Lücken? Wir schließen diese Lücken. HE-S erweitert als SAP Add On Spezialist Ihren SAP Standard um fehlende und neue Funktionen und optimiert damit Ihre Unternehmensprozesse. Wir verfügen über jahrelange Erfahrung im Bereich der Softwareentwicklung. Unsere Produkte basieren auf fachlich fundierten Konzeptionen und objektorientierten, modifikationsfreien Programmierungen. Profitieren Sie von unserer Praxiserfahrung in der Prozessoptimierung dokumentenorientierter Geschäftsprozesse. Wir erweitern den Standard. Wir ergänzen Funktionen.
		heckcon Am Glockenturm 6 63814 Mainaschaff (Rhein-Main-Gebiet) Telefon: +49 (0) 60 21 - 901 49 70 Telefax: +49 (0) 60 21 - 901 49 99 Online: info@heckcon.com www.heckcon.com	Perfekte Prozesse – Vereinfachte Verwaltung heckcon ist als unabhängiges Beratungsunternehmen spezialisiert auf den gesamten Lebenszyklus von dokumentenorientierten SAP-Geschäftsprozessen. Unser Full-Service-Konzept beinhaltet: • Beratung und Konzeption • Projektleitung, -definition und -architektur • Implementierung, Konfiguration und Produktivsetzung • Qualitätssicherung, Wartung, Schulung und Coaching Unsere individuellen Lösungen sind bewährt bei unseren zahlreichen Kunden aus den Branchen Pharmaindustrie, Personalwesen, Public Sector, Maschinenbau, Versorgung, Versicherung, Automobilzulieferung, Bankwesen und weiteren. Ihre Geschäftsprozesse – Ihre Dokumente – Ihr Partner: heckcon
		HR Campus AG Kriesbachstrasse 3 CH-8600 Dübendorf Telefon: +41 (0) 44 / 215 15 20 Online: office@hr-campus.ch www.hr-campus.ch	• HR Outsourcing • HR Consulting • HR Solutions HR Campus, kompetenter Partner für Successfactors, SAP HCM Implementierungen und SAP HR BPO in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein. Erfahrene Schweizer Senior-Berater und Payroll-Manager stehen Ihnen für Projekte, Support und Services zu Verfügung. Bei uns ist Ihre Schweizer Niederlassung in den besten Händen.
		IKOR Management- und Systemberatung GmbH IKOR Financials GmbH IKOR Products GmbH engram GmbH Tel. +49 (0)40 8199442 0 info@ikor.de www.ikor.de Standorte: Bremen, Hamburg, Jena, Oberhausen	IKOR – Sichtbarer Mehr-Wert! Nur wer alle Prozesse kennt, kann sie steuern und sichern! Prozesstransparenz, automatisierte Prozesse und eine erhöhte Datenqualität. Die IKOR-Gruppe sorgt für bessere, schneller verfügbare Daten – und somit für effiziente Entscheidungen. Von SAP bis Business Intelligenz: Wir schaffen für Sie Synergien, planen vorausschauend und bereiten Ihnen Wege, um neue Potenziale nutzbar zu machen.
		Implico Group Weidestraße 120b 22083 Hamburg Telefon: +49 (0)40 / 27 09 36-0 Telefax: +49 (0)40 / 27 09 36-46 Online: info@implico.com www.implico.com	Als internationales Beratungs- und Softwarehaus mit rund 250 Mitarbeitern unterstützt die Implico Gruppe zahlreiche Unternehmen bei der Optimierung ihrer Geschäftsprozesse. Durch eine gezielte Spezialisierung hat Implico sich zu einem Technologieführer entwickelt, unter anderem für Telematik-Systeme und Portale auf SAP-Basis. Außerdem bietet Implico innovative SAP-Lösungen von der Auftragsannahme bis zur Fakturierung , unter anderem für die intelligente Transportplanung . Sie unterstützt den Disponenten bei der Tourenplanung und Tourenoptimierung und ermöglicht so, die Flotte optimal auszunutzen.
		INFO Gesellschaft für Informationssysteme AG Grasweg 62–66 D-22303 Hamburg Telefon: +49 40 27136-0 Telefax: +49 40 27136-9222 Online: info@info-ag.de www.info-ag.de	INFO AG, 1982 gegründet und 2011 durch die QSC AG mehrheitlich übernommen, zählt als SAP Gold Partner sowie Anbieter mobiler SAP Anwendungen und Microsoft Gold Partner gemeinsam mit der IP Exchange, Housing- und Hosting-Spezialist mit Sitz in Nürnberg unter dem Dach der QSC zu den führenden mittelständischen Anbietern von ITK-Leistungen in Deutschland. INFO AG ist Cloud Leader 2012, ausgezeichnet von der Expert Group. Leistungen: Planung und Implementierung von SAP Lösungen IT-Outsourcing SAP Lizenzen, Wartung und Anwender-Support Branchenfokus: Energie, Handel, Maschinen- und Anlagenbau, INFO AG betreut projekt- und betriebsseitig über 300 SAP Systeme und übernehmen den Anwender-Support für rund 40.000 IT-Arbeitsplätze. Mit über 150 SAP Beratern verfügt die INFO AG über Erfahrungen aus mehr als 250 erfolgreichen Implementierungsprojekten.

munity.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		Ingentis Softwareentwicklung GmbH Raudtener Str. 7 D-90475 Nürnberg Telefon: +49 (0) 911 / 98 97 59-0 Online: www.ingentis.de	Die Ingentis Softwareentwicklung GmbH ist sowohl auf die Entwicklung individueller und maßgeschneiderter Unternehmensanwendungen, als auch auf das Softwareengineering von Datenbanken und Web-Applikationen spezialisiert. Zudem vertrauen mehr als 500 Unternehmen weltweit auf die innovativen HR-Standardprodukte von Ingentis: Ingentis.org.manager - zur automatisierten Organigramm-Erstellung aus jedem beliebigen HR-System (z.B. SAP®) Ingentis.distribution.list - zur Verwaltung und Aktualisierung von E-Mail Verteilerlisten auf Basis von HR und Organisationsdaten Ingentis.easy.pes - zum Planen und Auswerten von Assessment Centern und Personalentwicklungsseminaren
		INVARIS Informationssysteme GmbH INVARIS Center A-7000 Eisenstadt Telefon: +43 (0) 2682 64000-111 Telefax: +43 (0) 2682 64000-910 E-Mail: info@invaris.com	INVARIS ist führender Hersteller von Plattform-Software für Textautomation, elektronisches Output Management, interaktiv-dynamische Formulare und Document Composition. INVARIS setzt seit über 20 Jahren Maßstäbe bei intelligenz-gesteuerter Aufbereitung, Verarbeitung und Multi-Channel Ausgabe von Dokumenten. Speziell für SAP-Anwendungen bietet INVARIS kostengünstige und flexible Formular- und Dokumentenerstellungslösungen. Mit der neuen INVARIS goSmart Initiative wird der ROI binnen kürzester Zeit Realität!
		itelligence AG WIR MACHEN MEHR AUS SAP®-LÖSUNGEN! Königsbreede 1 D-33605 Bielefeld Telefon: +49 (0) 5 21 / 9 14 48 - 0 Telefax: +49 (0) 5 21 / 9 14 45 - 100 E-Mail: info@itelligence.de Online: www.itelligence.de	itelligence ist mit seinem SAP® Global VAR-Status und inzwischen mehr als 2.700 hochqualifizierten Mitarbeitern einer der international führenden SAP®-Komplettdienstleister. Als SAP Business-, Service- und Support-Alliance- sowie Global Partner Hosting und Global Partner Services realisiert itelligence für über 4.000 Kunden weltweit komplexe Projekte im SAP®-Umfeld. Das SAP®-Geschäft der itelligence konzentriert sich auf Kernbranchen, in denen, basierend auf exzellenten Branchenkenntnissen, eigene SAP®-Lösungen angeboten werden. Zusätzlich setzt itelligence durch seine Internationalität im Bereich SAP® Outsourcing Services, Maßstäbe in Qualität, Kreativität und Effizienz.
		ITML GmbH Stuttgarter Straße 8 75179 Pforzheim Telefon: +49 (0) 7231 / 145 46-0 Fax: +49 (0) 7231 / 145 46-99 Online: www.itml.de www.crm.itml.de www.twitter.com/itml_gmbh E-Mail: sales@itml.de	ITML ist SAP Systemhaus mit Goldpartnerstatus für den Mittelstand. Mit mehr als 500 Bestandskunden und 150 Mitarbeitern realisieren wir Gesamteinführungen & Optimierungsprojekte sowie Lösungen für den Einkauf, Produktion, Vertrieb/Marketing & Service und realisieren Benutzeroberflächen für SAP ERP im MS Look & Feel. Weitere Schwerpunkte für SAP Branchenlösungen: • Enterprise Mobility Strategien • SAP Add-ons für CRM, SRM und SCM • Fertigungsprozessoptimierungen • Business Analytics Strategien • Logistiklösungen • Prozess- und Managementberatung aus über 15 Jahren SAP Kompetenz & Projekterfahrung
		it-novum GmbH Edelzeller Straße 44 D-36042 Fulda Telefon: +49 (0) 661 / 103 333 Telefax: +49 (0) 661 / 103 597 Online: info@it-novum.com www.it-novum.com	it-novum ist der führende IT-Berater im SAP- und Open Source-Bereich. Als langjähriger SAP- und Infrastrukturdienstleister für unseren Mutterkonzern kennen wir die Geschäftsprozesse in Konzernen und im Mittelstand. Nach dem Motto „Open-Minded Business Solutions“ vereinen wir technologisches Wissen mit Business-Know-how. Unser Portfolio reicht von SAP bis zu Open Source und umfasst Systemmanagement, Infrastruktur, Groupware, ERP, Business Intelligence, Dokumentenmanagement und Customer Relationship Management.
		IT2™ Solutions AG Hamburger Straße 28 D-24558 Henstedt-Ulzburg Telefon: +49 (0) 4193 / 7532-0 Telefax: +49 (0) 4193 / 7532-10 Online: Info@it2-solutions.com www.it2.ag	Die IT2 Solutions AG ist Ihr Partner im Bereich SAP® HCM. Wir entwickeln Strategien, Konzepte und Lösungen personalwirtschaftlicher Prozesse und gehören in diesem Marktsegment zu den größten, unabhängigen Consulting-Unternehmen in Deutschland. Unter der Marke sumarum bieten wir eine internetbasierte, komfortable und kostengünstige Outsourcingplattform auf Basis SAP HCM für alle Personalprozesse an. Zu unseren Kunden zählen Mittelstandsunternehmen, internationale Konzerne, Banken, Versicherungen und Unternehmen und Verwaltungen im öffentlichen Dienst.
		KWP Kümme, Wiedmann + Partner Unternehmensberatung GmbH Ferdinand-Braun-Straße 16 74074 Heilbronn Telefon: +49 (0) 7131 - 7499 - 0 Telefax: +49 (0) 7131 - 7499 - 1050 Online: info@kwpartner.de www.kwpartner.de	SAP® ERP Human Capital Management für den Mittelstand Seit 20 Jahren steht KWP® mit über 160 Mitarbeitern an 10 Standorten für Innovation und Know-How im Mittelstand. Die Erfahrung aus über 1.000 Projekten zeichnen die KWP® als führenden IT-Dienstleister im Bereich SAP® ERP HCM aus. Unseren Erfolg verdanken wir der umfassenden Prozess- und Projekterfahrung, der partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit unseren Kunden, der Entwicklung passgenauer, praxiserprobter Lösungen in SAP® ERP HCM und der langjährigen Erfahrung unserer Mitarbeiter.

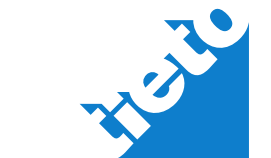
QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		Lodestone Management Consultants GmbH Parking 2 85748 Garching b. München Telefon: +49 (0) 89 30 76 676 0 Telefax: +49 (0) 89 30 76 676 99 Online: kontakt@lodestonemc.com www.lodestonemc.com	Lodestone Management Consultants ist ein international tätiges Beratungsunternehmen für Strategie- und Prozessoptimierung sowie IT-Transformation, speziell im Bereich SAP. Gegründet im Jahr 2005 ist Lodestone heute mit rund 650 Mitarbeitern in über 16 Ländern auf fünf Kontinenten aktiv. Spezieller Fokus der Beratungsaktivitäten liegt auf den Branchen Automobil, Life Science, Finanzdienstleistungen sowie Investitions- und Konsumgüter. Weitere Informationen www.lodestonemc.com
		Magic Software Enterprises (Deutschland) GmbH Lise-Meitner-Straße 3 D- 85737 Ismaning bei München Telefon: +49 (0) 89 / 9 62 73-0 Online: www.magicsoftware.com/de info@magicsoftware.com	Magic xpi Special Edition für SAP – Optimierte Automatisierung durch integrierte Prozesse Magic Software bietet die SAP-zertifizierte Integrationsplattform Magic xpi für die schnelle und einfache Prozess- und Anwendungsintegration. Magic xpi bietet vordefinierte Businesspackages mit direkten Schnittstellen zu den SAP-Applikationen, um SAP-Systeme ohne Programmieraufwand zu erweitern, mit Dritt-Applikationen zu koppeln oder mehrere SAP-Lösungen zu verbinden.
		Metasonic AG (vormals jCOM1 AG) Münchnerstr. 29 - Hettenshausen 85276 Pfaffenhofen Telefon: +49 (0) 8441 278 10 0 Telefax: +49 (0) 8441 278 10 999 Online: info@metasonic.de www.metasonic.de	Metasonic AG setzt mit ihrer Metasonic Suite einen Standard auf dem Gebiet der sofort ausführbaren Prozessmodelle und dynamischen Prozess-Applikationen. Basis für die flexible BPM Suite ist die weltweit einzigartige subjektorientierte BPM-Methode (S-BPM), die Mitarbeiter bzw. ihre Kommunikation ins Zentrum der Prozessbeschreibung stellt. Gepaart mit einer einfachen Beschreibung (nur 5 Symbole), einer sofortigen realitätsgetreuen Ausführung sowie der flexiblen Integration mit der IT, erreichen Sie enorme Agilität bei gesicherter Compliance und hohem ROI. Metasonic - Process. In tune.
		Mieschke Hofmann und Partner (MHP) A Porsche Company Schloss Heutingsheim Schlossstr. 12 D-71691 Freiberg am Neckar Telefon: +49(0) 7141 7856-0 Telefax: +49(0) 7141 7856-199 E-Mail: info@mhp.de Online: www.mhp.de	Mieschke Hofmann und Partner (MHP) ist die führende Prozess- und IT-Beratung im deutschen Automotive-Markt und ein Tochterunternehmen der Porsche AG. Mit einer Symbiose aus Prozess- und IT-Beratung optimiert MHP als Prozesslieferant die Prozesse der Kunden über die komplette Wertschöpfungskette. Aktuell beraten und betreuen über 750 Mitarbeiter von den Standorten in Freiberg am Neckar, Ludwigsburg (2x), Stuttgart, Walldorf, München, Essen, Wolfsburg, Berlin, Regensdorf (Schweiz) und Atlanta (USA) über 250 Kunden. Die Philosophie von MHP: Excellence.
		Mobisys GmbH Alttrottstraße 26 D-69190 Walldorf Telefon: +49 (0) 6227 / 86 35 - 0 E-Mail: info@mobisys.de Online: www.mobisys.de	Mobisys Solution Builder MSB® Integrationsplattform für mobile SAP Prozesse Mobile Projekte schnell und einfach realisieren mit MSB: ■ Direkte Integration in alle SAP Module ■ Online & Offline Applikationen ■ Ready-to-use Standardtransaktionen ■ App für iPhone, Blackberry und Android ■ Screen Designer für individuelle Eingabermasken. Mobile MSB-Lösungen werden weltweit in über 500 Installationen in Logistik, Produktion, Versand, Service und Instandhaltung eingesetzt. Technologie – Kompetenz – Innovation
		nextevolution AG Am Sandtorkai 74 20457 Hamburg Telefon: +49 (0) 40 822 232 0 Telefax: +49 (0) 40 822 232 499 Online: nextPCM@nextevolution.de www.nextPCM.de	Daten, Dokumente, Prozesse auf einen Blick Sie wollen Ihre bewährten SAP® Standardfunktionalitäten sinnvoll ergänzen? Mit der nextPCM Produktfamilie bietet nextevolution SAP-basierte Lösungen zum prozessgestützten Dokumentenmanagement. Alle Produkte sind vollständig in SAP® integriert. Seit über zehn Jahren ist das Unternehmen erfolgreich für Kunden wie Edeka, RTL2, Tchibo oder Vattenfall tätig. • Beschaffungsmanagement • Vertragsmanagement • Rechnungseingang • Personalmanagement
		Open Text Werner-von-Siemens-Ring 20 D-85630 Grasbrunn/München Telefon: +49 (0) 89 4629-0 Telefax: +49 (0) 89 4629-1199 Online: info.de@opentext.com www.opentext.com	OpenText ist ein führender Anbieter von Software-Lösungen für Enterprise Content Management (ECM). Seit zwei Jahrzehnten unterstützt OpenText Unternehmen, Business Content effizient zu verwalten und dessen Nutzenpotential vollständig zu erschließen. Mehr als 100 Millionen Anwender in 114 Ländern profitieren bereits von Lösungen des ECM-Anbieters. Gemeinsam mit Kunden und Partnern bringt OpenText die besten ECM-Experten – die Content Experts™ – an einen Tisch. Unternehmen können so ihr Wissen erfassen und wahren, ihren Markenwert steigern, Prozesse automatisieren, Risiken minimieren, Compliance-Auflagen erfüllen und ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.opentext.de .

community.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		ORBIS AG Ansprechpartnerin: Andrea Klein Nell-Breuning-Allee 3-5 D-66115 Saarbrücken Telefon: +49 (0) 681 / 9924-282 Telefax: +49 (0) 681 / 9924-222 Online: andrea.klein@orbis.de www.orbis.de	ORBIS ist seit 1986 Spezialist für SAP-Dienstleistungen für die Branchen Industrie, Automotive, Anlagen- und Maschinenbau, Konsumgüterindustrie und Handel. Der SAP Service Partner und Special Expertise Partner bietet: • IT-Strategie, Implementierung und Prozessoptimierung entlang der Wertschöpfungskette • Kernkompetenzen in CRM, ERP, SCM, SCE/EWM, BI und PLM • Globale SAP Rollouts (Europa, China, Amerika) • Lösungen für Variantenkonfiguration, MES und BI • Über 1.000 erfolgreiche Kundenprojekte
		ORGA GmbH Zur Gießerei 24 D-76227 Karlsruhe Telefon: +49 (0) 721 / 4004-2000 Online: info@orga.de www.orga.de	Die ORGA bietet Hochleistungs-IT für den Mittelstand. Durch effektives IT-Outsourcing und Business Process Outsourcing für die Personalverwaltung können Kunden ihre Kosten deutlich reduzieren und sich stärker auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren. Als SAP Business ByDesign, SAP Channel Partner Gold und SAP Hosting Partner hält die ORGA Lösungen aus einer Hand bereit: Branchenlösung für projektorientierte Dienstleister – SAP Modulberatung: Rechnungswesen, Logistik – ORGA Personal Services: HCM Beratung, HCM Business Process Outsourcing – ORGA IT Service: Remote System Management, Application Hosting, Application Management, Outsourcing. Daneben deckt die ORGA das komplette Leistungsspektrum von IT-Dienstleistungen ab – von Beratung und Lizenzen über das Hosting einzelner Anwendungen bis hin zum Kundensupport.
		ParCon Consulting GmbH Im Center Circle, Neue Ramtelstrasse 4/3 D-71229 Leonberg Telefon: +49 (0) 7152 / 92833-40 Telefax: +49 (0) 7152 / 92833-9 Online: info@parcon-consulting.com www.parcon-consulting.com	Das Erfolgsrezept von ParCon ist die kontinuierliche Ausrichtung auf Innovation für SAP Anwendungen. Neben kompetenter Anwendungsberatung und Systemintegration sorgt der SAP Services Partner seit 1997 für optimale Prozesse durch maßgeschneiderte Beratung und Entwicklung. Leistungsfähige Add On Lösungen – beispielsweise für die interaktive Disposition und Tourenplanung, die mobile Datenerfassung oder für die optimierte Außendienststeuerung mit SAP CRM – schaffen zusätzlichen Mehrwert für SAP Anwender.
		PBS Software GmbH Schwanheimer Strasse 144a, D-64625 Bensheim Geschäftsführer / Managing Director: Dipl. - Math. Günther Reichling Amtsgericht / Local Court: Darmstadt, HRB 25302 Telefon: +49 (0) 6251 - 174 238 Telefax: +49 (0) 6251 - 174 174 Online: michalina.malinowski@pbs-software.com www.pbs-software.com	PBS Software GmbH ist ein führender Anbieter von Ergänzungslösungen für SAP-Systeme. PBS erweitert die SAP-Datenarchivierung und ermöglicht einen nahtlosen und komfortablen Zugriff auf archivierte oder nearline Daten. Dazu nutzt PBS u.a. spaltenbasierte Technologie. Des Weiteren unterstützt PBS eine revisionssichere Datenextraktion und -ablage. Vorteile: • Beherrschung der SAP-Datenflut durch schnellen Datenzugriff • Reduzierung der Gesamtkosten, Verbesserung der Systemleistung sowie Minimierung der IT-Ressourcen • Erleichterte Revision und Compliance • Unterstützung der IT-Konsolidierung • Kompatibilität mit revisionssicheren Speichersystemen • Hochskalierbarkeit und Einsatz unter allen gängigen Plattformen • Höchste Integration.
		PIKON International Consulting Group; PIKON Deutschland AG Kurt-Schumacher-Straße 28-30 D-66130 Saarbrücken Telefon: +49 (0) 681 - 379 62-0 Online: Josias.Petersohn@pikon.com www.pikon.com	PIKON bietet: ■ SAP ERP, SAP NetWeaver PI ■ SAP BW und BO ■ Beratung und Entwicklung ■ Einführung, Optimierung, Releasewechsel ■ Kompetenz in IT und Betriebswirtschaft ■ Prozessoptimierung ■ Internationale Rollouts ■ Business Communication
		Plaut Aktiengesellschaft Engelsberggasse 4/1 A-1030 Wien Telefon: +43 (0) 1 / 23 000 12 Online: plaut@plaut.com www.plaut.com	Plaut: Kompetenz. Erfahrung. Lösung. Plaut verbindet betriebswirtschaftliche Beratung und lösungsorientierte IT-Implementierung mit einem Branchenfokus auf Versicherungen, Energieversorger, Nahrungsmittel und Getränke und Dienstleistungen. Die Plaut Beratungsgruppe ist in Deutschland, der Schweiz in Österreich und den CEE- sowie CIS-Ländern Rumänien, Tschechische Republik, Polen und Russland vertreten. Mit mehr als 1.000 realisierten Projekten ist Plaut seit über 30 Jahren einer der erfolgreichsten und umsatzstärksten SAP Partner. Besondere Schwerpunkte liegen in den Bereichen Finance & Controlling, Logistik und Technologie im SAP-Umfeld.
		prego services GmbH Am Halberg 3 D-66121 Saarbrücken Telefon: +49 681 / 9 59 43 - 0 Telefax: +49 681 / 9 59 43 - 1000 Online: info@prego-services.de www.prego-services.de	Routinen einfach auslagern - zu den Experten der prego services. Mit profundem Fachwissen und umfassenden Dienstleistungen hält die prego services GmbH ihren Kunden den Rücken frei. Als eine der führenden Shared-Services- Gesellschaften in Deutschland bietet die prego services GmbH seit 2001 maßgeschneiderte Lösungen in den Bereichen Informationstechnologie, Personal, Materialwirtschaft und Billing . Zahlreiche renommierte Industrieunternehmen, mehrere Bundesbehörden und der 1. FC Kaiserslautern vertrauen bereits auf die langjährige Erfahrung der prego services GmbH.

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		ProfifForms Projekt GmbH Hausener Str. 6 71296 Heimsheim Telefon: +49 7033 / 3012-0 Telefax: +49 7033 / 3012-20 Online: info@profiforms.de www.profiforms.de	Seit fast 2 Jahrzehnten unterstützt profiforms Unternehmen in der Dokumentenerzeugung im und aus SAP und bei der Implementierung leistungsfähiger output-seitiger Dokumentenprozesse. Gemeinsam mit seinen Kunden arbeitet profiforms an der Entlastung von Systemressourcen, der Anbindung der unternehmensweiten Druck-Infrastruktur und der wirkungsvollen Nutzung von Massendokumenten in der Unternehmenskommunikation. Kunden schätzen an Lösungen von profiforms die zentrale Plattform für unternehmensweite Dokumente, erzielte Effizienzsteigerung, verbesserte Kundenbindung und daraus resultierende Verbesserung der eigenen Position am Markt.
		REALTECH AG Industriestrasse 39c D-69190 Walldorf Telefon: +49 (0)6227 / 837-0 Telefax: +49 (0)6227 / 837-837 Online: info@realtech.de www.realtech.de	Die REALTECH AG ist ein auf SAP-spezialisiertes Beratungshaus sowie Softwarehersteller mit Fokus auf Geschäftsprozess- und IT Service-Management. Consulting: • IT-Management Beratung • Business Optimierung mit SAP • IT-Optimierung • SAP Compliance & Security theGuard! Produkte: • Business Process Management • Business Service Management • IT Infrastructure Management • Configuration Management / CMDB • Application Lifecycle Management
		Q_PERIOR AG Bavariaring 28 D-80336 München Telefon: +49(0)89 / 45599-0 Telefax: +49(0)89 / 45599-100 Online: office@q-perior.com www.q-perior.com	Q_PERIOR ist eine inhabergeführte Business- und IT-Beratung mit Standorten in Deutschland, Schweiz, Österreich, Slowakei, USA und Kanada. Q_PERIOR unterstützt Grossunternehmen und grosse Mittelständler mit integrierter Fach- und IT-Kompetenz. Neben der Spezialisierung auf den Markt der Finanzdienstleister bietet Q_PERIOR ein branchenübergreifendes Beratungsspektrum in den Bereichen Audit & Risk, Beschaffung, Business Intelligence, Finanzen & Controlling, Kundenmanagement, Projekt- & Implementierungsmanagement, Strategisches IT-Management und Technologie.
		scoop and spoon Breite Gasse 4 1070 Wien Telefon: +43 (0) 1 523 4088 110 Online: info@scoopandspoon.com www.scoopandspoon.com	The Contemporary Agency. Mit Scoop and Spoon verwirklicht sich das zeitgemäße Agenturmodell - Mehr als Werbeagentur, mehr als Interactive Agentur und mehr als Technologiedienstleister. Scoop and Spoon ist ein Agenturverbund einer klassischen Marketing- und Werbeagentur (Scoop) und eines Web- und Mobiltechnologiedienstleisters (Spoon). Unsere Agentur setzt auf zukunftsweisende Marketing-Technologien, um die komplexer werdenden Anforderungen im Agenturgeschäft von morgen erfüllen zu können.
		SEEBURGER AG Edisonstraße 1 75015 Bretten Telefon: +49 (0) 7252 / 96-0 Telefax: +49 (0) 7252 / 96-2222 Online: info@seeburger.de www.seeburger.de	Boost Your SAP® SEEBURGER-Kunden profitieren von der 25-jährigen Branchenexpertise und dem Prozess-Know-how aus Projekten bei über 8.800 Unternehmen. ■ »Best Practices«-Lösungen für SAP und BzB-Prozesse ■ Volle Prozesstransparenz ■ End-to-End-Monitoring in SAP ■ Business Integration Suite ■ BzB / EAI / MFT alles auf einer Plattform ■ Generischer Workflow in SAP für alle Prozesse
		Smart Enterprise Solutions GmbH Stuttgarter Str. 8 75179 Pforzheim Telefon: +49 (0) 7231 / 1454647 - 00 Telefax: +49 (0) 7231 / 1454647 - 99 Online: info@smart-enterprise-solutions.de www.smart-enterprise-solutions.de	Die Smart Enterprise Solutions entwickelt und vermarktet moderne Plattformen zur Anwendungsentwicklung im SAP-Umfeld. Unser Portfolio: • Smart Business Framework: Verbindung von leistungsstarken Backends mit benutzerfreundlichen Anwendungsoberflächen • Smart Business Client: Flexibles UI und effiziente Integrationsplattform für Ihre SAP- und Non-SAP-Anwendungen • Smart Developer Studio: Ganzheitliche und komfortable Entwicklungsplattform für den Smart Business Client • Smart Apps: Anwendungen zur Optimierung Ihrer Geschäftsprozesse (CRM, ERP, Reporting, u.v.m.)
		SYCOR GmbH Heinrich-von-Stephan-Straße 1-5 D-37073 Göttingen Telefon: +49 (0) 551 / 490-0 Telefax: +49 (0) 551 / 490-2000 Online: info@sycor.de www.sycor.de	Im SAP ERP-Umfeld begleiten wir unsere Kunden als Channel Partner der SAP entlang der gesamten Wertschöpfungskette und bieten: SAP Business All-in-One-Branchenlösungen für die Diskrete Fertigung – inklusive Auftrags- und Produktions-Planungs-Cockpit; Beratung, Entwicklung, Implementierung und Outsourcing für SAP, Archivierung und DMS. Dazu liefern wir die benötigten SAP-Lizenzen und übernehmen die Wartung. Wir erbringen qualitätsgesichert umfassende IT-Services, entwickeln Web Shops und Portallösungen. Unsere Lösungsexpertise: SAP All-in-One SAP ERP SAP IS Oil SAP + Archiv SAP + EDI SAP + MDE SAP + BDE SAP E-Commerce SAP NetWeaver SAP Roll-Out USA & China

community.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		tangro software components gmbh Speyerer Straße 4 69115 Heidelberg Telefon: +49 (0)6221 / 13 33 60 Telefax: +49 (0)6221 / 13 33 621 Online: info@tangro.de www.tangro.de	tangro - Ihr Partner für Inbound Management tangro unterstützt SAP-Anwender bei der Optimierung ihrer Geschäftsprozesse durch Automatisierung im Dokumenteneingang. Produkte: Die tangro-Inbound-Suite umfasst Lösungen für • Rechnungen • Bestellungen • Bedarfsmeldungen • Lieferscheine • Zahlungsavise • Freigabe- und Genehmigungs-Workflow Ihr Nutzen: tangro-Lösungen sind SAP-Embedded. Dadurch • keine Investitionen in vorgelagerte Systeme • direkte Datenübernahme • kein Austausch von Stamm- und Bewegungsdaten • minimaler Pflege- und Schulungsaufwand • Arbeiten in gewohnter SAP-Umgebung
		TDS AG Konrad-Zuse-Str. 16 D-74172 Neckarsulm Telefon: +49 (0)7132 / 366-01 Telefax: +49 (0)7132 / 366-1000 Online: info@tds.fujitsu.com www.tds.fujitsu.com	SAP-Erfolgsrezepte für Ihr Unternehmen Als SAP Gold- und Hosting-Partner mit 25jähriger SAP-Projekterfahrung steht TDS für ganzheitliche Betreuung: Der Dienstleister bietet mittleren und großen Unternehmen Services von der SAP-Beratung über IT Outsourcing bis hin zur kontinuierlichen Weiterentwicklung und Anpassung der SAP-Lösungen an sich verändernde Geschäftsprozesse. Darüber hinaus entwickelte TDS vorkonfigurierte SAP-Lösungen und Add-Ons für die Branchen Chemie, Pharma, Kosmetik & Pflegemittel, Farben & Lacke und Lebensmittel.
		teufel software GmbH A Company of the M+W Group Steigacker 12 78582 Balgheim Telefon: +49 (0)7424 / 95839-0 Telefax: +49 (0)7424 / 95839-69 Online: service@teufel-software.de www.teufel-software.de	teufel software – Der SAP® Partner für produzierende Unternehmen Die teufel software GmbH ist SAP System- und Beratungshaus sowie SAP Hosting Partner für Unternehmen aus den Branchen HighTech, Medizintechnik, Automotive, Maschinen- und Anlagenbau, Kunststoff, Chemie und Pharma. An den Standorten Balgheim, Göppingen, Rottweil, Charleston und Shanghai betreut die teufel software mehr als 100 Kunden im SAP Umfeld. teufel software ist ein Unternehmen der M+W Group Stuttgart, die weltweit über 7.000 Mitarbeiter beschäftigt. Unsere Leistungen: • Prozessberatung / Prozessanalyse / Konzeption • SAP Beratung / Customizing / Wartung / Support • SAP Entwicklung / SAP Add-Ons / Schnittstellen • SAP Einführungsprojekte auf Basis von SAP Branchenlösungen • SAP Hosting und SAP aus der Cloud (ISAE 3402 Zertifizierung)
		TIETO Handelskai 94-96 A-1200 Wien Telefon: +43 (0) 1 33174 Telefax: +43 (0) 1 33174 1092 Online: office.austria@tieto.com www.tieto.at – www.tieto.de	Als langjähriger Partner verfügt Tieto in Europa über 600 SAP-Spezialisten, wovon 100 zertifiziert sind. Tieto betreut viele Kompetenzzentren für SAP Application Management, bietet integrierte Lösungen für die verarbeitende Industrie und nimmt aktiv an Ramp-Up Programmen und Pre-Solution Testing teil. Seit 2010 arbeitet Tieto aktiv an der Produktverbesserung von Duet Enterprise mit. Durch Dynamic SAP Landscape verlagert Tieto nun den Betrieb von ERP-Lösungen in die Cloud, um die Kundenkosten, im Vergleich zum traditionellen Servicemodell, zu senken. Weltweit zählt Tieto zu den drei Top-Anbietern für die Entwicklung mobiler Lösungen und zeigt bereits jetzt, dass SAP Produktionsdaten einfach und gut auf mobilen Endgeräten verwaltet werden können.
		TONBELLER AG Werner-von-Siemens-Str. 2 D-64625 Bensheim Telefon: +49 (0) 6251 7000 0 Telefax: +49 (0) 6251 7000 140 Online: info@tonbeller.com www.tonbeller.com	TONBELLER ist ein international tätiges Software- und Beratungsunternehmen mit über 100 hochqualifizierten und spezialisierten Mitarbeitern und bietet ein Leistungsportfolio aus IT-Lösungen, Beratung und Services. Mit TONBELLER Management Intelligence eröffnet sich für Organisationen, die SAP R/3, SAP BW und weitere SAP-Systeme im Einsatz haben, eine neue Dimension der Bereitstellung handlungsrelevanter Information. Die Möglichkeiten zur Datenintegration aus SAP und Nicht-SAP-Systemen, zur Analyse, Forecasting, Predictive Analytics, Szenariosimulation und die Bereitstellung von Management-Cockpits auch auf mobilen Endgeräten, schaffen eine fundierte Basis für Managemententscheidungen in komplexen und sich schnell verändernden Märkten.
		TTS GmbH Schneidmühlstraße 19 69115 Heidelberg Telefon: +49 (0)6221 / 8 94 69-0 Telefax: +49 (0)6221 / 8 94 69 79 Online: info@tt-s.com www.tt-s.com	TTS ist europäischer Innovationsführer für Personalentwicklung und Mitarbeiterqualifizierung im SAP-Umfeld. Als Lösungsanbieter unterstützen wir unsere Kunden beim Finden, Fördern und Halten von Mitarbeitern. > Unsere Talent Management Consultants gestalten, implementieren und begleiten Talent Management-Prozesse und -Systeme. Gemeinsam mit unseren Change Management Experten bereiten sie Mitarbeiter zielgerichtet auf anstehende Veränderungen vor. > Unsere Trainer und E-Learning Experten entwerfen Qualifizierungskonzepte, analysieren den Bildungsbedarf und entwickeln projektspezifische Schulungsmaßnahmen. Diese gestalten sie als individuelle Präsenz- und Web-based Trainings (WBTs). > Unsere Softwaresuite „TT Knowledge Force“ übernimmt die Strukturierung, Produktion und Publikation von Dokumentationen und E-Learnings.
		UC4 Software GmbH Waldecker Straße 8 D-64546 Mörfelden - Walldorf Telefon: +49 (0)6105 / 9667 - 0 Online: info@UC4.com www.UC4.com	UC4 Software ist der weltweit größte unabhängige Anbieter von Software zur IT-Prozessautomatisierung. UC4s ONE-Automation-Plattform bietet IT-Prozessautomatisierung für Organisationen, die dynamisch wachsenden Anwendungen und Infrastrukturen gegenüber stehen, und solchen, die für Cloud, DevOps und Big Data auf Service-Modelle der nächsten Generation migrieren. ONE Automation vereint Workload, Anwendungsverteilung, Anwendungsprozesse, Runbook, Datentransfer und VM-Automatisierung mit vorhersagbaren Analysen auf Basis von Technologie zur Verarbeitung komplexer Ereignisse (Complex Event Processing, kurz CEP). Einheitliche Prozessautomatisierung hat sich dabei bewährt, IT-Organisationen zu helfen, bessere Kontrollmöglichkeiten zu erhalten und sowohl die Servicezustellung als auch Kosteneinsparungen erheblich zu verbessern. Mit 25 Jahren Erfahrung automatisiert UC4 für mehr als 2.000 Kunden weltweit jeden Tag Operationen im zweistelligen Millionenbereich. „Rethink Automation“ auf www.uc4.com

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		Uniserv GmbH Rastatter Str. 13 75179 Pforzheim Telefon: +49 (0) 72 31/9 36 - 0 Telefax: +49 (0) 72 31/9 36 - 25 00 E-Mail: info@uniserv.com Online: www.uniserv.com www.data-quality-on-demand.com	UNISERV - Better Data. Better Business. Als zertifizierter SAP Software Partner bieten wir unseren Kunden eine erweiterte Lösungskompetenz in den Bereichen Datenqualität und Datenintegration - sei es on-premise oder aus der Cloud. Integrationen in kundenindividuelle SAP-Anwendungen sind dabei ebenso unproblematisch wie die Unterstützung von Webtechnologien, insbesondere im CRM- und ERP-Umfeld. Ein umfassendes Beratungs- und Serviceportfolio sowie die langjährige Erfahrung mit SAP-Projekten machen uns zu Ihrem leistungsstarken Partner in Sachen Data Management.
		unit-IT Dienstleistungs GmbH & Co KG Salzburger Strasse 287 4030 Linz - Österreich Telefon: +43 (0) 517 07 - 659 60 Telefax: +43 (0) 517 07 - 596 15 Online: contact@unit-it.at www.unit-it.at	unit-IT ist das österreichweit führende SAP-Systemhaus und IT-Mittelstandsoutsourcer. Der Spezialist für integrierte und hoch performante IT-Lösungen bietet von der Konzeption über die Realisierung bis hin zum Betrieb professionelle IT-Gesamtlösungen für qualitätsbewusste Fertigungsbetriebe. Mit schlanken SAP-Branchenlösungen („SAP All-In-One“) und standardisierten mobilen Logistiklösungen konnte sich unit-IT eine Top-Position als Industrie-IT-Partner erarbeiten. unit-IT ist SAP-Gold-Partner und zum sechsten Mal in Folge „SAP Reseller des Jahres“ sowie „SAP Partner Center of Expertise“.
		Versino AG Bahnhofstraße 35 84503 Altötting Telefon: +49 (0) 8671 96 209 00 Telefax: +49 (0) 8671 - 98 47 8 Online: welcome@versino.de www.versino.net	Die Versino AG hat ihren Tätigkeitsschwerpunkt im weltweiten Rollout von SAP Business One für Konzern-Niederlassungen. Unser Leistungsumfang: - Entwicklung rolloutfähiger Templates. - Modellierung von Geschäftsprozessen unter Berücksichtigung von Compliance- und Bewertungsanforderungen. - Herstellung eines aussagefähigen Group Reportings mit Konsolidierung nach IFRS. - Anbindung von SAP Business One ins Konzernsystem. Als Mitglied von United Vars ist die Versino AG Teil eines internationalen Partnernetzwerkes. Es stehen weltweit Consultingleistungen in der jeweiligen Landessprache zur Verfügung. Das Service Management ist an 7 Tagen 24 Stunden erreichbar.
		XAPTION GmbH Hans-Dreher-Weg 6 D-79585 Steinen Telefon: +49 (0) 800 - Xaption Online: www.xaption.de info@xaption.de	TIRED OF CONSULTING AND READY FOR SOLUTIONS? Die Xaption GmbH ist ein schneller Dienstleister und Lösungsanbieter rund um die SAP-Software. Gegründet im Jahr 2003 sind wir von stetigem und moderatem Wachstum geprägt und verfügen über exzellent ausgebildete Mitarbeiter in den Kernbereichen der Entwicklung, bis hin zu eigenen Add-ons im SAP Umfeld. • ABAP Entwicklung, SAP Formulare, EDI/ALE, CRM UI Development • Entwicklung und Vertrieb von SAP-zertifizierten Lösungen und Produkten • Inhouse Seminare zu dem Themen ABAP, SAPscript, Smart Forms, SIFBA
		zetVisions AG Speyerer Straße 4 D-69115 Heidelberg Telefon: +49(0)6221 / 33938-0 Telefax: +49(0)6221 / 33938-922 Online: info@zetvisions.com www.zetvisions.de	Die zetVisions AG hat sich auf die Entwicklung und kundenindividuelle Implementierung von IT-Lösungen für das Stammdaten- und Beteiligungsmanagement spezialisiert. Heute nutzen 200 Kunden in Europa, darunter zahlreiche DAX- und MDAX-Konzerne aber auch mittelständische Familienbetriebe, unsere Lösungen. Know-how aus gut 400 erfolgreichen Projekten macht die zetVisions AG heute zum größten Anbieter von Anwendungen für das Beteiligungsmanagement und leitet damit das führende europäische Kompetenzzentrum zu diesem Thema. Seit 2001 entwickelt zetVisions SAP-basierte Anwendungen und konnte seither eine Vielzahl an Projekten im Umfeld von Stammdaten erfolgreich durchführen. In 2012 wurde dieses umfassende Wissen in eine neue Lösung für das Stammdatenmanagement überführt. zetVisions – Kompetenz vertrauen.

Der titanische Hanaträger

Geht es nach SAP, wird Hana den ERP-Himmel revolutionieren. Hana soll die Plattform für das SAP-Weltreich werden, gestützt vom Himmelsträger Oswald – nicht als Superman, sondern als SolMan.

Hana ist wie Aphrodite – die Schaumgeborene – den IT-Fluten am Ufer des Griebnitzsees beim Hasso-Plattner-Institut in Potsdam entstiegen. Fürsorglich gepflegt wurde „little girl“ Hana in den vergangenen Jahren von Chief Technology Officer Vishal Sikka. Soll aus Hana eine tragfähige IT-Plattform werden, fehlt es aber an geeigneten Betriebsmodellen. Hana ist mächtig und komplex wie das Atlasgebirge, aber auch gefährlich und unberechenbar! Damit die neue SAP-Plattform nicht ins Schwanken kommt und im Griebnitzsee untergeht, braucht es Unterstützung: Für ein stabiles Hana-Betriebsmodell muss der SolMan herhalten – der Göttervater Oswald steht schon in der Werkstatt.

Der ERP-Träger SolMan ist geboren und Ebenbild von Gerd Oswald. Service und Support sind das Lebenselixier, und wie ein Atlant wacht Oswald über das SAP-Weltreich, damit es nicht einstürzt. Er ist der Träger der Betriebssicherheit in der SAP-Community. Auf dem titanischen Himmelsträger Oswald lasten ein schweres Gewicht und viel Verantwortung, wenn er als SolMan das tragfähige Betriebskonzept für die zukünftige Hana-Plattform errichten soll.

Aber ohne Betriebskonzept werden die SAP-Bestandskunden das kleine Mädchen Hana nicht in ihre Rechenzentren lassen. Hana ist liebreizend und für jeden CIO und CCoE-Leiter äußerst attraktiv – aber auch gefährlich und unberechenbar: Vielleicht ist Hana im Gegensatz zu Vishals Meinung kein „little Girl“, mit Sicherheit aber ein schlaues Mädchen in der Pubertät! Höchste Zeit also, dass Gerd Oswald als SolMan für Ruhe und Ordnung sorgt. Die SAP-Bestandskunden brauchen für ihr Business Intelligence und Data Warehouse eine robuste und verlässliche Idee. Hana muss zielstrebig, konsequent und dauerhaft sein, damit die junge Frau auch weitere ERP-Aufgaben übernehmen kann. Dazu benötigt Hana einen Atlanten wie Oswald, der ihr nicht als Superman, sondern als SolMan den notwendigen Halt und das Vertrauen gibt.

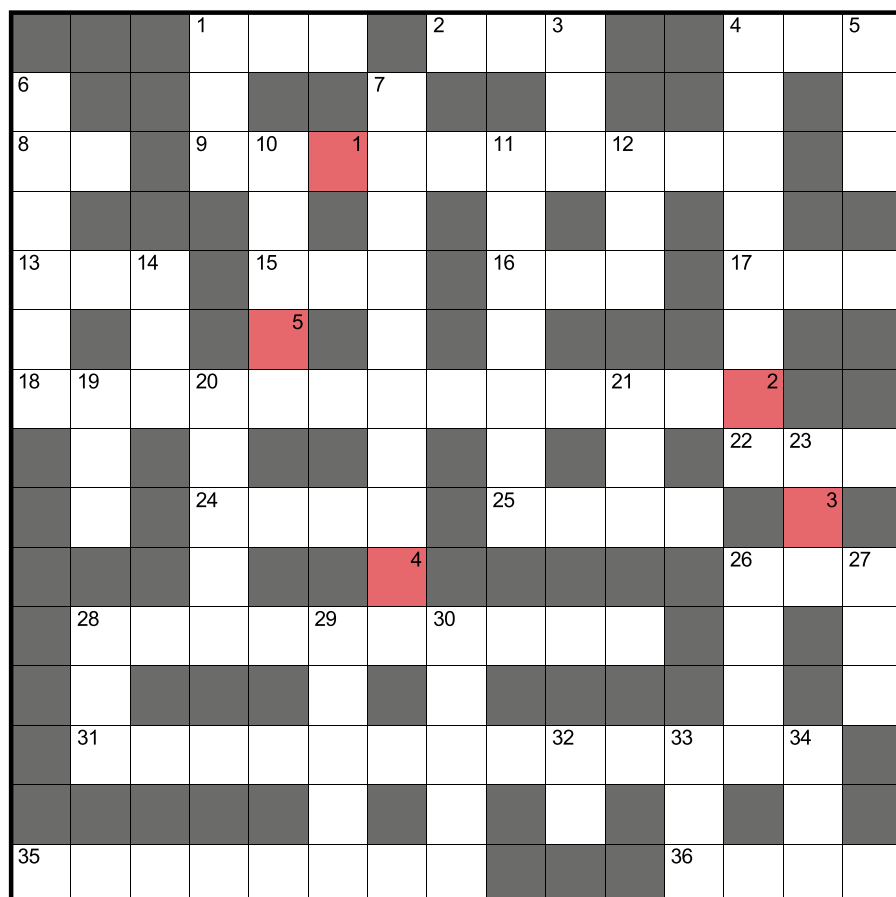
So begeistert die SAP-Community von Hana sein mag, die junge Frau wird nur dann unter Hochzeitsglocken in die Rechenzentren der SAP-Bestandskunden einziehen können, wenn ihr der Titan Oswald einen sicheren Weg bietet. Dem ERP-Himmelsträger ist es vorbehalten, mit seiner Schöpfung – dem SolMan – ein Modell für das gedeihliche Zusammenleben von ERP und Hana zu finden. Jetzt muss er mit seiner ganzen Kraft und Umsicht die Plattform für das junge Glück schaffen und in Zukunft wird der friedliche Haussegen von seinem SolMan-Betriebsmodell abhängig sein.

Der SAP-Bestandskunde darf sich durch die Schönheit von Hana nicht blenden lassen: Trotz jeder schnellen Attraktivität dürfen sichere RZ-Betriebskonzepte,

Ausfallsicherheit, Disaster Recovery, Datensicherheit, Compliance, Risk Management und auch Governance angesichts der schönen jungen Frau nicht vernachlässigt werden! Aus langjähriger und vertrauensvoller Erfahrung weiß die Community, dass man sich auf den Titanen Oswald verlassen kann. Er stemmt den ERP-Himmel. Er trägt mit Services, Enterprise Support und Max-Attention zum Gelingen bei. Er hat mit dem SolMan ein mächtiges Werkzeug geschaffen, das jetzt für Hana maßgeschneidert werden muss. Eine wahrlich titanische Aufgabe, aber eine unumstößliche Notwendigkeit. Wenn es Gerd Oswald gelingt, als SolMan der jungen Hana ein tragfähiges Gerüst zu geben, dann stehen uns noch viele glückliche ERP-Tage in Walldorf bevor.



Rätselhaftes ? ? ? aus der SAP-Community



Waagrecht

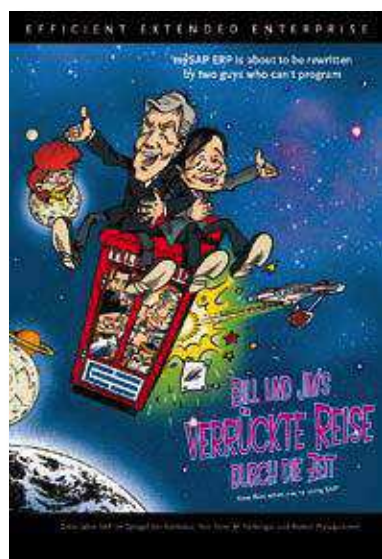
- 1 Abk. für Produktlebensverwaltung
- 2 Abk. für attraktive Web-Applikationen
- 4 Abk. In-house Cash
- 8 Abk. für Bildschirmoberfläche
- 9 Das dritte Wort aus CRM
- 13 Abk. für ein Warenflusssystem
- 15 SCM-Abk. für Beschaffung auf Basis von Lieferplänen
- 16 Int. SAP-Partner
- 17 Abk. für Investitionsrückfluss
- 18 SW-Gattungsbegriff für SAP StreamWork
- 22 Name des Linux-Maskottchens
- 24 Das zweite Wort aus der Abk. ByoD
- 25 Erstes Wort aus Zeitmanagement (HR/HCM)
- 26 Abk. für IT-Konsolidierung
- 28 Tätigkeit beim Überprüfen der Lizenzierung
- 31 Erstes Wort der Abk. IDES
- 35 Erstes Wort aus ESS
- 36 Vorgängerbegriff für Cloud

Senkrecht

- 1 Abk. für einen Nachfolger von ACC
- 3 Abk. für Alarmmeldung von geschäftskritischen Problemen
- 4 Erstes Wort aus ITS
- 5 Abk. für ein System zur Inhaltsverwaltung
- 6 Erstes Wort der IS für die öffentliche Hand
- 7 Name der Content-Fenster im SBO/B1
- 10 Name der neuen SAP-Handelsplattform
- 11 Int. Format für elektronischen Datenverkehr
- 12 Abk. für erweiterte BW-Administration
- 14 Abk. für sicheres Netzwerkprotokoll
- 19 Erstes Wort aus der SAP-Abk. OGSD
- 20 Tech. Begriff in Englisch für Schicht/Ebene
- 21 Abk. für Curriculum Vitae von Information
- 23 Abk. für allg. Arbeitsprotokoll im SAP Portal
- 26 Eng. Abk. EU-Zahlungsverkehr
- 27 Das O aus SBO
- 28 Abk. Lieferanten-verwaltetes Lager
- 29 Das E aus EWA
- 30 Name eines aktuellen SAP-Chefs
- 32 Engl. Abk. für geistiges Eigentum
- 33 Abk. für systemnahen Speicher
- 34 Abk. für eine BW-Referenzarchitektur

Lösung für E-3 Dez./Jan: SYBASE, die SAP-Tochter für Mobile Computing und Datenbanken.

H	A	G	E	M	A	N	N		B	P	C	A	
A	A	R						S	C			D	
R	S	U	P	P	L	Y		C	E		O		
D							V	C	W		B		
W	A	R	E	H	O	U	S	E	L	A	Y	E	R
A		2		V				R	I	A			E
R	U	L	E					M		R		E	R
E				P	R	O	C	E	S		S	H	O
	B	I	L	L				S			C	P	F
				A	C	C	E	S	S		A		T
S	U	G	E	N		O		U			P	A	S
I				N							I		P
S	B		I	N	T	E	G	R	A	T	I	O	N
N	W					A		F		A			L
C	H	A	N	G	E		I	H	C		L		S



Dieses Kreuzworträtsel ist nicht als Vertrieb von SAP-Produkten, sondern als unterhaltsamer Zeitvertreib während des Wartens auf das nächste Meeting gedacht. Rätselbegeisterte außerhalb der SAP-Community könnten mit dem Rätsel jedoch vor einer unlösbaren Aufgabe stehen. Das Lösungswort hat fünf Buchstaben und ist ein alternativer Name für Hana. Unter den richtigen Einsendungen verlosen wir **drei Mal** das E-3 Comicbuch „**Bill und Jim's verrückte Reise durch die Zeit**“. Die Verlosung erfolgt unter Ausschluss des Rechtsweges. Teilnahmeberechtigt sind alle Personen. Über die Verlosung kann keine Korrespondenz geführt werden. Die Gewinner werden per E-Mail verständigt.

Lösungswort in die Betreffzeile schreiben und an raetsel@e-3.de senden.

Dieses Rätsel können Sie auch online unter www.E-3.de spielen.

März 2013

RED/ANZ 04.02.2013 | DUS 11.02.2013 | EVT 25.02.2013

Coverstory: Mobile Computing soll unkompliziert und attraktiv sein, dafür braucht es aber eine perfekte Infrastruktur und viel Applikationswissen. Sowohl technisches als auch organisatorisches und betriebswirtschaftliches Wissen für das Mobile Computing findet sich bei Smart Enterprise Solutions. Mit der Redaktion des E-3 Magazins werden alle Aspekte des Mobile Computing in und für die SAP-Community aufgezeigt und diskutiert. Mobility ist mehr als ein schickes Smartphone. Die Architektur der IT muss dementsprechend sein.

Personal: Globalisierung und Internationalisierung erfordern im HR/HCM-Bereich auch adäquate Organisationsformen. Viele SAP-Consulting-Partner betreiben Projekte weit über die EU-Grenzen hinaus. Organisationsmanagement ist hierfür eine Voraussetzung. Der IT-Arbeitsmarkt ist im Umbruch. Höchste Zeit für Arbeitnehmer, bei der Fülle an Möglichkeiten über die Karriereplanung in der IT-Industrie nachzudenken.

Management: SAP-Lizenzen, Pflegegebühren und Supportprogramme sind in der SAP-Community immer ein The-

ma. Nicht nur die Hana-Lizenzen bieten Diskussionsbedarf, auch traditionelle Produkte wie ERP und die Enhancement Packages stehen immer wieder auf dem Lizenz-Prüfstand (Vermessung).

Infrastruktur: Es ändert sich viel in der SAP/Sybase-Produktlandschaft. Sybase wurde enger in SAP integriert. Die Produkte bekamen einen neuen Namen, sodass die Bezeichnung Sybase immer seltener wird. Sybase-Boss John Chen hat das Unternehmen verlassen. Wie geht es weiter mit den Datenbanken ASE und IQ sowie der Unwired Plattform?

April 2013

RED/ANZ 04.03.2013 | DUS 11.03.2013 | EVT 25.03.2013

Coverstory: Vergangenes Jahr war Hana fast ausschließlich im Business-Warehouse-Umfeld ein schnelles Thema. Mit Hana konnte man BI und Predictive Analytics extrem beschleunigen. Dieses Jahr kommt Hana bei der SAP Business Suite und speziell auch im MRP-Umfeld zum Einsatz. Damit wird das Thema In-memory Computing für Logistik sowie Produktionsplanung und Steuerung inklusive SCM/SRM interessant. Gemeinsam mit SAP-Partner G.I.B. werden wir die neuen Hana-Anwendungsgebiete diskutieren und präsentieren.

Personal: Die richtige Balance zwischen Beruf, Berufung und Privatem ist nicht leicht zu finden. Seit vielen Jahren steht Work-Life-Balance auf der Tagesordnung in den HR/HCM-Abteilungen. Im Besonderen ausländische Projekteinsätze kosten viel Substanz: Mitarbeiter sind immer schwerer zu finden und damit wird auch die Mitarbeiterbindung ein wesentlicher Faktor.

Management: Zahlreiche Technologien schaffen neue Voraussetzungen für ERP und die gesamte SAP-Systemlandschaft. Vor dem Einsatz von Mobile,

Cloud und In-memory Computing gilt es für den CIO sich den Return on Investment (ROI) anzusehen und diesen gegenüber der Geschäftsleitung zu argumentieren. Weitere geplante Themen sind Knowledge Management und Query Reporting aus dem Bereich BI und Predictive Analytics. Und, lebt SOA noch?

Infrastruktur: Virtualisierung hat seine Erfolge in der SAP-Community gefeiert. Wie schaut die Zukunft aus? Im Datenbankbereich existieren viele Angebote mit dedizierter Hardware, hier hat Virtualisierung einen schweren Stand.

Diese und weitere Themen sind für die kommenden E-3 Ausgaben geplant. Änderungen sind möglich: Die tatsächliche Berichterstattung ist abhängig von den Trends und Ereignissen in der SAP-Community und naturgemäß vom Engagement der Partner und Bestandskunden: www.e3media.info.

Ausgabe	Schwerpunktt Themen der SAP-Community 2013	E-3 Extra	Veranstaltungen
März 2013 RED/ANZ 04.02.2013 DUS 11.02.2013 EVT 25.02.2013	Personal: IT-Arbeitsmarkt, Karriereplanung, Organisationsmanagement Management: Governance, Risk Control und Compliance, Lizenzen Infrastruktur: Solution Manager, Sybase ASE/IQ, Ariba, SAP GUI	Mobile Technologien & Social Media	CeBIT, 5. bis 9. März, Hannover.
April 2013 RED/ANZ 04.03.2013 DUS 11.03.2013 EVT 25.03.2013	Personal: Work-Life-Balance, Mitarbeiterbindung, SAP MBA Management: Knowledge Management, Query Reporting, SOA, ROI Infrastruktur: Virtualisierung, SAP/Microsoft Duet, Web Dynpro	SAP Business Suite – Basis und Vision	Personal Süd, 23. und 24. April, Stuttgart. Hannover Messe, 8. bis 12. April.
Mai 2013 RED/ANZ 08.04.2013 DUS 15.04.2013 EVT 29.04.2013	Personal: Konfliktmanagement, Change Management, Coaching Management: Datenschutz, Quality Management, Archivierung Infrastruktur: Bii Framework, Open Source, Unwired Platform	BI & Analytics: BI, Predictive Analytics, Realtime Enterprise	Personal Nord, 14. und 15. Mai, Hamburg.
Juni 2013 RED/ANZ 06.05.2013 DUS 13.05.2013 EVT 27.05.2013	Personal: Identity Management, Strategieberatung, HR Outsourcing Management: Application Management, SRM, SAP-Revision, DMS Infrastruktur: ABAP vs. Java, Enabling Semantic Web Services	SAP BPM & SAP EAM: Business Process und Enterprise Application Management für das Realtime Enterprise	IMCC 2013, 5. und 6. Juni, Frankfurt/Main.



FIRMENINDEX

Aachener
Dienstleistungsforum..... 17
Adler Modemärkte..... 93
Agheera..... 96
Ameria..... 55
Beta Systems..... 53
Bosch Thermotechnik..... 56
Bradler GmbH..... 88
btexx..... 10, 34
Bundesministerium für
Bildung und Forschung..... 21
Bundesministerium für
Arbeit und Soziales..... 55
Capgemini..... 14
CBS Consulting
Business Solutions..... 92
cbs Corporate Business
Solutions..... 80
CC Computersysteme
und Kommunikationstechnik.... 96
CeBIT..... 36
Cisco..... 7
Colgate-Palmolive..... 26
Consilio IT-Solutions..... 84
Deutsche Bundesbank..... 70
Deutsche Post DHL..... 96
DSAG..... 27, 70
Ecenta..... 77
Emnid-Institut..... 55
Energy Consulting Group..... 18
Erdgas Schwaben..... 93
Experton Group..... 28
Fistec..... 18, 53
Fritz Egger Holzwerkstoffe..... 97
Fritz & Macziol..... 52
GFOS..... 56
Gulp..... 54
Hager Group..... 76
Hochschule Bonn-Rhein-Sieg... 22
Hochschule Koblenz..... 22
IBM..... 37, 52
IDC..... 27, 32, 58
IMC..... 58
Inform..... 9
Informatica..... 53
Institut für Jugend-
management..... 8
Intel..... 28
Itelligence..... 8, 53
it-novum..... 72
KAP Beteiligungs-AG..... 72
KSB..... 80
LogiMAT..... 6, 17
Metasonic..... 6
MHP..... 78
Microfin
Unternehmensberatung..... 73
Microsoft..... 47
NetApp..... 7
NTT Data..... 53, 77
Onventis..... 53
Oracle..... 28, 93
Orbis..... 76
PAC..... 20, 21

PCS..... 57
Phoenix Contact..... 97
QlikTech..... 36, 47, 49, 53, 92
ReadSoft..... 53, 82
Realtech..... 8
Salesforce.com..... 77
Sauber Motorsport..... 7
SFS Gruppe..... 94
SFS intec..... 94
SFS Locher..... 94
SFS services..... 94
SFS unimarket..... 94
SIOS Technology Corp..... 96
Software AG..... 8
Sparx Systems..... 90
SPV Solutions,
Products, Visions..... 6, 70
SQS..... 53
SteelEye..... 96
Suse Linux..... 28, 98
Sybase..... 47, 90
Syslink..... 38
Tableau Software..... 53
Tangro..... 94
Techconsult..... 50
Telekom..... 52
Thüga-Gruppe..... 92
Toyota..... 84
T-Systems..... 52, 60-69
TTS..... 74
Universität St. Gallen..... 13
Vaillant Group..... 49
Varonis Systems..... 46
Visconto..... 92
VMware..... 12

PERSONENINDEX

Abolhassan, Ferri,
T-Systems..... 52, 60-69
Aksoy, Buket,
KAP Beteiligungs-AG..... 72
Apeldorn, Andreas,
Deutsche Telekom..... 22
Appl, Jan, MHP..... 78
Bartmann, Hans,
Sparx Systems..... 90
Berger, Dominik,
Consilio IT-Solutions..... 84
Bohlmann, Stefan, btexx..... 34
Bradler, Julian, Bradler GmbH.. 88
Brandt, Werner, SAP..... 10
Bredya, Margaret, Informatica.... 53
Brizzi, Riccardo, SQS..... 53
Chabot, Christian,
Tableau Software..... 53
Clemens, Reinhard, T-Systems.. 52
Crowe, Mike,
Colgate-Palmolive..... 26
Czauderna, Katharina,
SPV Solutions,
Products, Visions..... 70
Dumschlaff, Uwe, Capgemini..... 14
Eiloart, James,
Tableau Software..... 53
Eißner, Christian, NTT Data..... 77

Erretkamps, Heinz,
Johnson Controls..... 22
Exner, Stefan,
Beta Systems Software..... 53
Farmer, Donald, QlikTech..... 47
Fels, Oliver, SAP..... 90
Fleischmann, Friedrich,
Itelligence..... 53
Forster, Henning,
Bosch Thermotechnik..... 56
Fritz, Heribert,
Fritz & Macziol..... 52
Gadatsch, Andreas,
Hochschule Bonn-Rhein-Sieg... 22
Gibson, David,
Varonis Systems..... 46
Gillesen, Ralph, SQS..... 53
Göpfert, Christophe,
Hagemann Snabe, Jim, SAP..... 10
Hager Group..... 76
Hake, Ulf,
Energy Consulting Group..... 18
Henkes, Heiko, Techconsult..... 51
Hoffmann, Oliver, ReadSoft..... 82
Hüfner, Ludwig, SPV Solutions,
Products, Visions..... 6
Jelinek, Gerd, CC Computersysteme
und Kommunikationstechnik.... 96
Kaltenborn, Monisha,
Sauber Motorsport..... 7
Khan, Irfan, Sybase..... 47
Kindermann, Herbert,
Metasonic..... 6
Kirmayer, Dieter,
Erdgas Schwaben..... 93
Kobek, Wolfgang, QlikTech..... 53
Koederitz, Martina, IBM..... 37
Komus, Ayelt,
Hochschule Koblenz..... 22
Krämer, Kai, btexx..... 10
Kramer, Michael, Agheera..... 96
Krey, Friedrich, Suse Linux..... 98
Krug, Wolfgang, Visconto..... 92
Lempp, Peter, Capgemini..... 14
Lenck, Marco, DSAG..... 27
Locher, Rolf, SFS services..... 95
Löhle, Jürgen,
Consilio IT-Solutions..... 85
Lux, Wolfgang, Onventis..... 53
Mang, Werner, Hager Group..... 76
McDermott, Bill, SAP..... 10
Meister, Ulrich, T-Systems..... 52
Mellinger, Lutz, Itelligence..... 53
Meneghetti, Renzo, Syslink..... 38
Metter, Albrecht, Ameria..... 55
Morris, Henry, IDC..... 27
Niemann, Frank, PAC..... 20
Niesman, Steve, Itelligence..... 8
Oczko, Andreas, DSAG..... 27
Ohno, Taiichi..... 84
Oswald, Oliver,
Partner bei MHP..... 78
Pauly, Michael, T-Systems..... 69
Philipp, Daniel,
CBS Consulting
Business Solutions..... 92

Plattner, Hasso, SAP..... 12, 26
Plaut, Hans-Georg..... 13
Pörschmann, Frank, CeBIT..... 36
Reisbeck, Christoph, VMware.... 12
Rickmann, Hagen, T-Systems.... 52
Ritter, Mathias, QlikTech..... 53
Rotter, Norbert, Itelligence..... 8
Scheer, August-Wilhelm..... 13
Schiedermeier, Michael,
ReadSoft..... 53
Schmidt, Karl Friedrich,
Fistec..... 18, 53
Schmitter, Fredi, SFS intec..... 94
Schröter-Jank, Gaby, TTS..... 74
Schumacher, Heiner,
Itelligence..... 53
Schwab, Wolfgang,
Experton Group..... 28
Schwarze, Andreas, Onventis.... 53
Sikka, Vishal, SAP..... 27
Stiehler, Andreas, PAC..... 21
Stöver, Marc, Vaillant Group.... 49
Tadesse-Gebhard, Zemenish,
ReadSoft..... 53
Thiele, Carl-Ludwig,
Deutsche Bundesbank..... 70
Thurmann, Steffen,
CBS Consulting
Business Solutions..... 92
Vogel, Herbert, Itelligence..... 53
Waldeck, Jennifer, IDC..... 32
Weiß, Jürgen, Experton Group.. 28
Wendt, Dietmar, T-Systems..... 52
Wendt, Stefan, Microfin
Unternehmensberatung..... 73
Wiethölter, Klaus,
Fritz & Macziol..... 52
Zacher, Matthias, IDC..... 32
Zilch, Andreas, Experton Group 28
Zimmermann, Volker, IMC..... 58

ANZEIGENINDEX

arcplan..... 6, 8
Ciber..... 35
Computerwelt Österreich..... 91
CeBIT 2013..... 51
E-3 Abo..... 71, 95, U3
E-3 Community Info..... 77
E-3 Date..... 59
E-3.de..... 83
Personal 2013..... 23
IMCC 2013..... 30/31, 86/87
ISEC7..... 47
IT-Research..... 79
Libelle..... 49
PBS Software..... U2
Pikon..... 9
Process Partner..... 97
SEEBURGER..... 13
Sycor..... 57
TDS..... 33
T-Systems..... 15
UC4 Software..... 93
zetVisions..... 7
IBM..... U4



iPad Plus



iPad Plus



iPad Plus



iPad Plus

iPad Plus: Das E-3 Magazin gibt es als digitale Version auf dem Apple iPhone und iPad. Die dazugehörige kostenlose Reader App findet sich im iTunes App Store. Jede E-3 Ausgabe für das iPhone/iPad wird mit Multimedia-Content angereichert und dieser wird als iPad-Mehrwert gekennzeichnet (v.l.n.r.): Web-Link. Bildergalerie, Video und PDF.

Alles, was SAP-Bestandskunden und -Partner wissen müssen:



Das E-3 Magazin stellt die führende und größte unabhängige Community-Plattform für die deutschsprachige SAP-Szene dar.

Hier finden SAP-Bestandskunden und -Partner detaillierte Informationen, kontroverielle Meinungen und SAP-affine Nachrichten. E-3 Chefredakteur Peter M. Färbinger: „Die Blattlinie und unser Auftrag ist nachhaltige Bildungsarbeit für die freie SAP-Community.“

Kostenlos, aber nicht umsonst. Der SAP-Community wird das E-3 Magazin kostenlos angeboten.

Die SAP-Szene muss Bescheid wissen. Information und Bildung sind niemals umsonst. Abonnieren Sie das E-3 Magazin kostenlos und lesen Sie monatlich, was die SAP-Community bewegt. Erfahren Sie die Trends der Bestandskunden und Angebote der SAP-Partner.

www.e3abo.info

